THE BROKEN LADDER

How Inequality Affects the Way We Think, Live, and Die

断裂的阶梯

不平等如何影响你的人生

（Keith Payne）
［美］基思·佩恩◎著
李大白◎译

比较译丛　钱颖一 主编

中信出版集团

版权信息

书名:断裂的阶梯：不平等如何影响你的人生

作者:[美]基思・佩恩

译者:李大白

ISBN:9787521702118

中信出版集团制作发行

“比较译丛”序

2002年，我为中信出版社刚刚成立的《比较》编辑室推荐了当时在国际经济学界产生了广泛影响的几本著作，其中包括《枪炮、病菌与钢铁》《从资本家手中拯救资本主义》《再造市场》（中译本后来的书名为《市场演进的故事》）。其时，通过二十世纪九十年代的改革，中国经济的改革开放取得阶段性成果，突出标志是初步建立了市场经济体制的基本框架和加入世贸组织。当时我推荐这些著作的一个目的是，通过比较分析世界上不同国家的经济体制转型和经济发展经验，启发我们在新的阶段，多角度、更全面地思考中国的体制转型和经济发展的机制。由此便开启了“比较译丛”的翻译和出版。从那时起至今的十多年间，“比较译丛”引介了数十种译著，内容涵盖经济学前沿理论、转轨经济、比较制度分析、经济史、经济增长和发展等诸多方面。

时至2015年，中国已经成为全球第二大经济体，跻身中等收入国家的行列，并开始向高收入国家转型。中国经济的增速虽有所放缓，但依然保持在中高速的水平上。与此同时，曾经引领世界经济发展的欧美等发达经济体，却陷入了由次贷危机引爆的全球金融危机，至今仍未走出衰退的阴影。这种对比自然地引发出有关制度比较和发展模式比较的讨论。在这种形势下，我认为更有必要以开放的心态，更多、更深入地学习各国的发展经验和教训，从中汲取智慧，这对思考中国的深层次问题极具价值。正如美国著名政治学家和社会学家李普塞特（Seymour Martin Lipset）说过的一句名言：“只懂得一个国家的人，他实际上什么国家都不懂”（Those who only know one country know no country）。这是因为只有越过自己的国家，才能知

道什么是真正的共同规律，什么是真正的特殊情况。如果没有比较分析的视野，既不利于深刻地认识中国，也不利于明智地认识世界。

相比于人们眼中的既得利益，人的思想观念更应受到重视。就像技术创新可以放宽资源约束一样，思想观念的创新可以放宽政策选择面临的政治约束。无论是我们国家在上世纪八九十年代的改革，还是过去和当下世界其他国家的一些重大变革，都表明“重要的改变并不是权力和利益结构的变化，而是当权者将新的思想观念付诸实施。改革不是发生在既得利益者受挫的时候，而是发生在他们运用不同策略追求利益的时候，或者他们的利益被重新界定的时候”[注]。可以说，利益和思想观念是改革的一体两面。囿于利益而不敢在思想观念上有所突破，改革就不可能破冰前行。正是在这个意义上，当今中国仍然是一个需要思想创新、观念突破的时代。而比较分析可以激发好奇心，开拓新视野，启发独立思考，加深对世界的理解，因此是催生思想观念创新的重要机制。衷心希望“比较译丛”能够成为这个过程中的一部分。

钱颖一

1. Dani Rodrik,“When Ideas Trump Interests:Preferences,Worldviews,and Policy Innovations,”NBER Working Paper 19631,2003.

引言

一段两个小时的飞行，足以改变人的一生。在华盛顿飞往杰克逊维尔的航班上，没人知道约瑟夫·沙基[注]为什么忽然转身，一把夹住了身后那名乘客的头，也许是因为那名乘客说话声太大，也可能是他突然用脚抬高了沙基的座椅靠背。然而，据目击者回忆，当时这名乘客并没有挑起任何事端。

这时，机组人员迅速出现，以制止这场骚动。但沙基并没有被吓住，他用膝盖抵住一名空乘的下身，胁迫他走到紧急出口处，试图在飞行期间打开舱门。最后，空乘和几位乘客制服了沙基，给他戴上了塑料手铐。飞机一落地，沙基就被捕了，他将面临长达20年的监禁。

发生在头等舱的不良行为总是与众不同。2009年，在一架即将从棕榈滩飞往纽约的飞机上，坐在头等舱的伊凡娜·特朗普[注]，为屏蔽邻座几个孩子叽叽喳喳的噪音，戴上了头戴式耳机。尽管如此，还是有一个大哭大闹的孩子让她忍无可忍，她忽然情绪失控、大发雷霆，工作人员不得不强行把她送下飞机，这时，她还在朝着孩子们嚷嚷：“你们这帮小兔崽子！”

飞机是现实世界的缩影，我们每天遭遇的焦虑也在这里集中体现。我们被扔到一大堆陌生人中间，被迫把我们爱的人、普通同事等人压缩到同一级别的亲密关系之中。我们像是被塞进了一个狭窄的金属管道，在密闭空间中发酵的恐惧不断滋长，随时面临被引爆的危险。

一旦飞机升入空中，你便无处可逃，而时间也似乎无穷无尽。当我们发现自己身处几千英尺的高空时，对高度的恐惧便被触发了。机

身踉跄着，颠簸着，摇摆着，让我们永远不能忘怀这段被未知事物扭结的感觉。从出发到落地，我们一直身处这样一段“失控”的时空中，直到被允许使用电子设备后，这种“失控”感才逐渐消失。在飞行的这段时间里，我们等待着，并不确定与我们同行的人是谁，这趟航班的飞行情况如何？谁应占用哪个扶手？无论如何，我们时刻被自己的道德感提醒着，何种生命体验更具存在主义色彩？

在飞行引起的焦虑之外，飞机还从另一方面构成了一个生活的“小宇宙”——飞机是身份等级的物理体现。他们是由铝合金和纺织品构成的社会阶梯——你所在的排数、机组和舱位代表了你所在的阶层。

画一幅机舱内部的座位示意图，更便于解释人们为什么会在机舱内攻击陌生人、诅咒小孩子。最近，一个由心理学家凯瑟琳·迪塞尔（Katherine DelCells）和迈克尔·诺顿（Michael Norton）主导的研究[注]显示：飞行中的身份等级会极大地影响人们在飞行时的行为。为了弄清到底是什么因素影响了“空中发飙”的概率，研究者分析了数以百万计的飞行数据。首先，他们比较了有无头等舱的机型并据此推理：如果地位不平等会导致坏行为，那么我们应该会在有头等舱的飞机上看到更多的“空中发飙”事件才对。他们发现，有头等舱的飞机上发生“空中发飙”事件的概率，比没有头等舱的飞机要高出四倍。飞机晚点等其他相关因素当然也会产生一定影响，但头等舱的存在的确增加了发生骚乱的可能性，它使事故发生的概率被提高到和等待9个半小时的航班延误一样高。

验证这个推理的另一条途径，是通过观察登机过程，来发现地位差异是如何被强化的。大部分有头等舱的飞机，都是头等舱乘客先登机，这就迫使经济舱的乘客必须拖着沉重的行李走过这些已经舒适落座的富人面前的过道，才能跋涉到自己的座位上。但是由于15%的飞机是从机身中部或尾部登机，就使得这些飞机上的普通乘客可免于这种

“折磨”。如预测所示，在“前登机式”机舱内，“空中发飙”事件发生的概率是其他登机方式的两倍，使事故发生的概率被提高到和等待6个小时的航班延误一样高。

“空中发飙”的研究是能说明一定问题的，但并不仅仅是由于它揭示了不平等如何像楔子一样插在穷人和富人之间。让我感兴趣的是，“空中发飙”事件在没有真正意义上的“穷人”时也会发生——一张普通的经济舱机票也得花上几百美元，“真正的穷人”中，很少有人能负担一次新式商用客机的旅程。然而，即便是在受人尊敬的中产阶级人群中，其相关差异也会造成飞行过程中的责难和争吵。而且，争吵也不只是局限在经济舱。在研究中，当“前登机式”飞机的头等舱旅客与正在登机的“乌合之众”亲密接触时，他们也多次濒临“爆发”。上述伊凡娜·特朗普的行为证实，当地位之间的不平等大到无法忽略时，每个人的行为都开始变得不那么“正常”。

但这种行为的“不正常”跟以前的情况不一样。不平等正以一种系统性的、可预见的方式，一次又一次地影响我们的行为和情感。它让我们变得短视，喜欢冒险，情愿为了当下的满足，而牺牲确定的未来。它让我们更倾向于做出一些“自我攻击”的决定，它让我们相信一些匪夷所思的事情，迷信般地执着于我们希望看到的世界，而拒绝接受真实的世界。不平等将我们生生划分为因收入、意识形态和种族不同而不同的阵营，瓦解了我们对他人的信任。这种分层带来巨大的压力，让我们觉得既不健康，也不快乐。

假定有一个社区，这个社区里住的都是上述各个“阵营”的人群——短视的、不负责任的、做出了错误选择的人，被种族和意识形态隔离的、所谓“不值得信任”的人，没空听你讲理的迷信群众，以及面对日常生活的压力与焦虑时倾向于自我毁灭的人——这个社区画像中的形象，反映了贫困者的基本倾向，可以被用来描述任何城市中的

典型贫困社区或沮丧的乡村活动住屋。但正如我们在前文提到的，不平等在中产阶级和富人阶级中也会导致同样的倾向。

关于“空中发飙”的研究，还有一个值得关注的问题是不平等不等于贫穷，即便两者看上去有很大的重合之处。本书的主题正是关于这个现象的研究。即便有些人并不是真正的赤贫阶级，但“不平等”也会让人们“感到贫穷”或“表现得贫穷”。在我们的观念中，不平等与贫穷是如此相像，以至于世界上最富有、最不平等的国家——美国，其大部分特质也更类似于一个发展中国家，而不是一个超级大国。

正如多数报道所言，收入和财富不平等已经达到了历史最高水平。现今世界上最富有的85个人掌握的财富，比这个星球上最贫困的35亿人的财富总和还多。[注]在世界上最富有的国家之一——美国，超过20%的财富被1%的人掌握。

要综合分析如今美国经济不平等的范围是非常困难的，因为它超出了人类的想象力——就像试图测量一光年的距离，或者抓住大脑中的千亿神经元，或者测量这些神经元之间几百万亿的连接。这类数据显然非人力所及。因此，让我们首先在更加合理的框架下审视经济，同时探寻在这一框架之下，人们是如何看待其经济地位的。

很多人类特征，譬如身高，可以粗略地描绘为一条“钟形曲线”（正态曲线）。这条曲线有一个巨大的中间部分——因为大部分人都集中在平均值区域，而两端的长尾呈坡状逐渐下降。这个模型也在很大范围内适用于其他描述。譬如指纹上波峰的数量[注]，爱尔兰啤酒的化学成分[注]，或是苏格兰士兵的胸围[注]，等等。“钟形曲线”曾一度被认为是自然界的通用法则，而如今却被证明是错误的。然而，这个模型是如此通用，以至于很容易就能看出，为何早先的思想者会得出这样的结论。

当人们衡量自己所处的社会阶层时，似乎就是在一个“钟形曲线”的参数中进行的。皮尤研究中心最近发起一项调查[注]，要求美国人识别其所在的阶层。一个经典的“钟形图”便出现了。令人震惊的是，约有89%的回应者认为自己是“中产阶级/中间阶层”，只有2%的人把自己放在了“上层阶级”的位置上。可以说，在美国人的眼中，大家几乎全都是“中产阶级”。

让我们来看一下图1的实际收入分布[注]，你会得到一个完全不同的描述。把它置于全人类的范围，我已经为这个图表划定了范围，最顶端的0.1%达到的高度是一个6英尺[注]高的男人的头顶位置。纵轴表示的是年收入；横轴表示处于每一收入水平的家庭数量。从横轴左边开始数一英寸[注]的位置，对应的约是美国最贫穷的20%人口；到模特脚尖处，就达到了“中位收入”，美国的一半家庭收入在这一水平上，一半家庭收入在这一水平下。底部80%的家庭的年收入都在10万美元以下：如果你的家庭收入能达到6位数，那么你就是收入在前20%的人群，你所在的位置就是这条码尺的4英寸高处了。

图形左侧的翼形意味着绝大部分人口挤在底部。向上延伸的细线说明收入达百万美元以上的人的数量极少。这就没有什么“钟形曲线”了，80%的家庭居于模特脚踝以下。



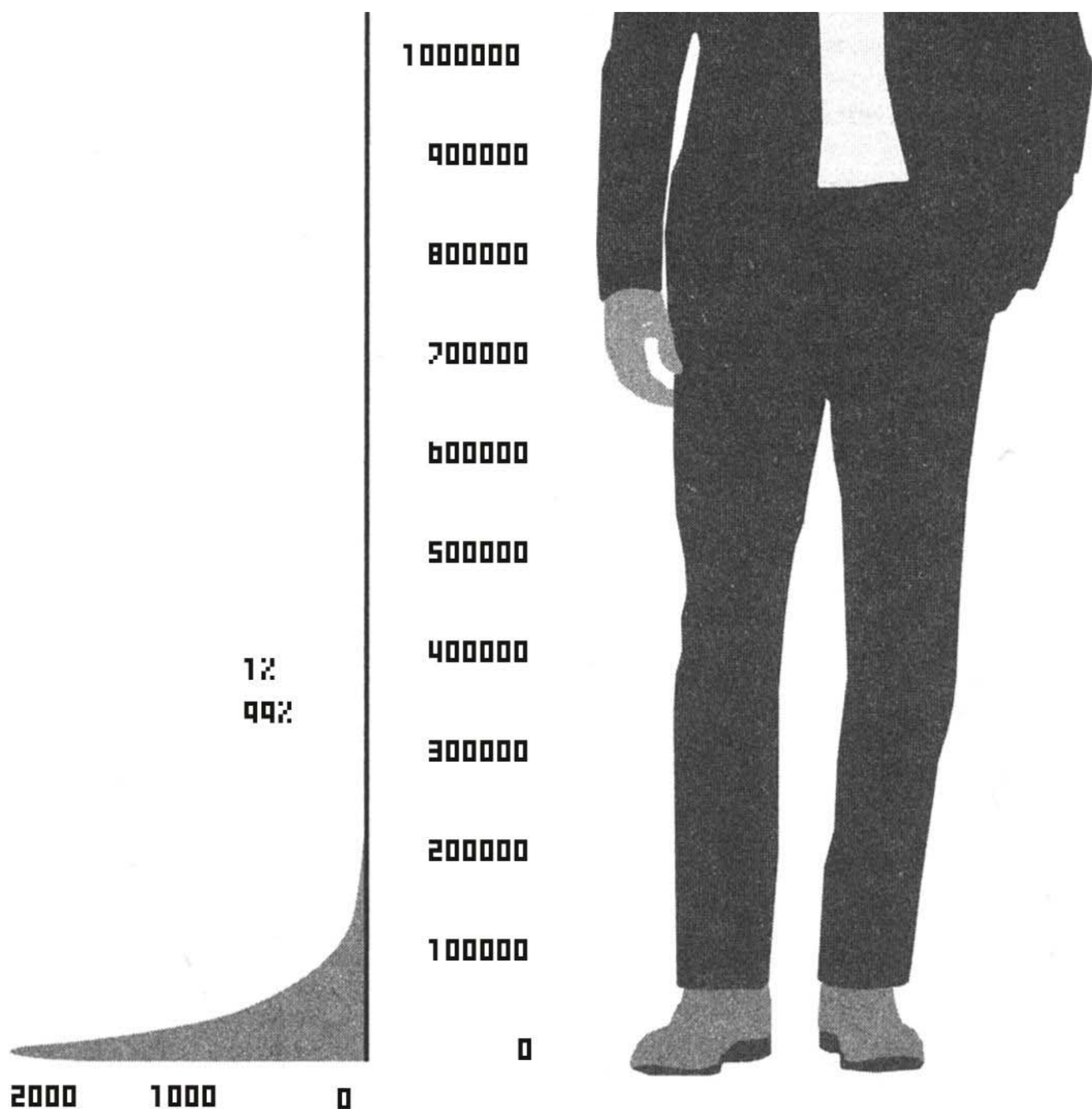


图1 用人类身高来表示的美国收入分布图

尽管图形顶端的上限是150万美元，其实有部分人挣得比这更多。如果把那些“超级富豪”计算在内，你手上这本书必须设计得更长、更高，以保持图表缩放在页面的范围之内，否则底部的99%就小到让人注意不到了。因此，就像大部分对于收入分配的表述一样，图1的表述遗漏了大部分像阿莱克斯·罗德里格兹（Alex Rodriguez）这样的专业运动员，也并没有把“名人榜”上排第一的奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）算进去，还忽略了那些对冲基金经理——如果这个图包含了

当今最高薪的对冲基金经理——约翰·保尔森（John Paulson）的年收入，那么它就不只是达到这个六英尺高的男人的头顶，而是应该达到一座塔楼的塔顶了。

收入分配总是一边倒，原因主要有二。首先，底部有一个天然的、更低的边界，因为你总不可能搞得比0还少——至少这种情况不能持续太久。第二，“钱”是能“生钱”的。因为财富是可以被投资的，也只有投资才能使财富成倍地增加。金钱创造了一个生态圈，在这个生态圈中，富人更富，还产生了长尾效应，那些无甚可投资的人则不能加入这个圈子之中，只能一直聚集在收入曲线的底部。

即便收入分配永远是倾斜的，在如今的美国，分配不公平程度已经比以前扩大了好几倍，而且比其他发达经济体的情况更加严重。图2说明在过去50年中，美国人的收入在每10年中的变化，包括最富有的5%的人群（具体美元数根据通胀率有所调整）。注在图2中，你会看到图1中的长尾再度出现：富人变得更富，同时穷人变得更……好吧，就当穷人们正在做些有趣的事情。而美国人中最穷的那5%，已经在过去50年里变得更加稳居底部了。

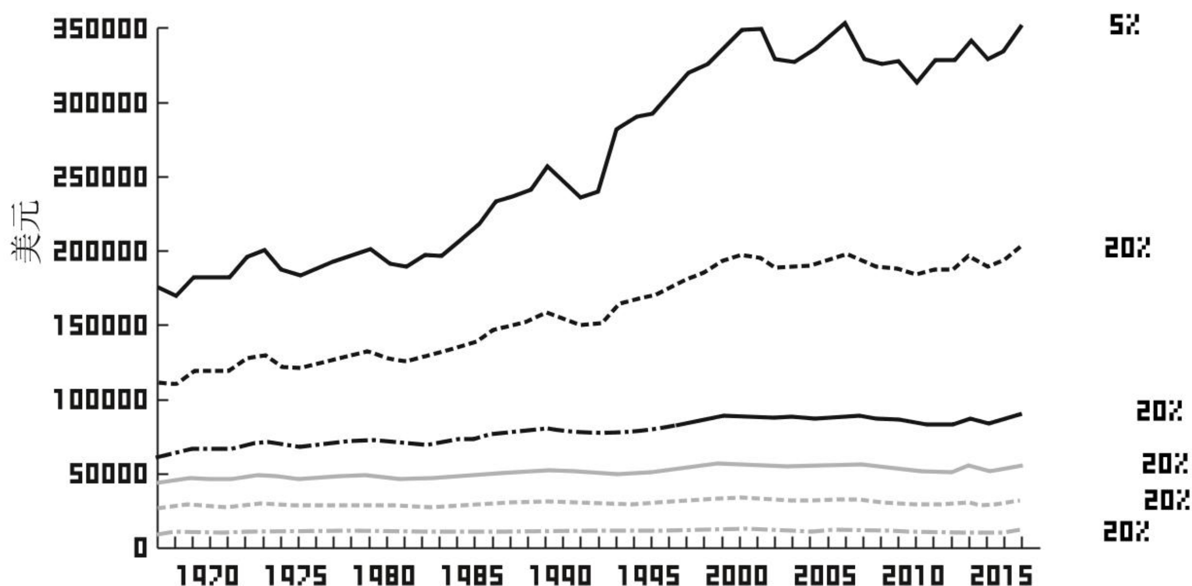


图2 1967—2015年家庭平均收入（2015年美元）

资料来源：U. S. Census。

你也许并不期望看到穷人落得这样的结果（也不期望看到中产阶级这样的结果，他们基本上原地不动），就像那句众所周知的格言清晰地表达的那样：富人愈富，穷人愈穷。这也是大部分人在新闻头条上获得的信息——美国的不平等正在扩大。我们耳边整天充斥着那些所谓“日益加剧的经济焦虑”、“日益加剧的绝望”和“对未来逐渐失去希望”。在最近的一次投票中，30岁以下的美国人有一半认为：“美国梦”已经破灭。[注]这种焦虑是真实的，而本书的目的之一，就是充分地去了解它。但是即便依据经通货膨胀调整后的收入，最穷的5%的人也仍然停留在1967年，那一年，他们被远远地甩在了大多数人身后。

虽然穷人可能不会在事实上变得更穷，关于不平等的一个引人注目的方面是，即便你待在原地不动，如果你周围的人一直在进步，你也会感到自己落后了。你是否经历过这种情况——你坐在一列静止的火车上，这时你旁边的火车开动了，你就会感觉自己在往后移动。当上层阶级稳步变富，中产阶级和赤贫阶级就会通过比较而感觉自己愈加穷困。这种感觉并不仅仅是幻影。就像我们即将在本书前几章看到的那样，这个“幻影”将产生致命的后果。

论述经济不平等原因的书籍能放满满几架子，基本集中在大范围的历史趋势之中，譬如科技和全球贸易模式的进步，或者是税收和超前消费等政策上。本书并不涉及这些分析，相反，它将检视不平等对我们（作为人类个体来说）意味着什么。它旨在研究“别人家的财富”——前5%、1%或者0.1%的那部分人的财富——如何改变我们对这个世界的认知。

为什么富人的财富会影响中产阶级的生活呢？毕竟，这两者之间并没有直接的逻辑关系。当然，我们身边运动着的火车与我们自己对

运动的感觉之间也没有逻辑关系，但它确实产生了影响。这显然不能用火车的属性解释。相反，这些解释可以在人们的头脑中找到，它有能力把你的知觉“嘿！我们在动！”变为行动“抓住扶手！”。

这是为什么呢？举个例子，在你“贫困”的日子里，是不是自己“感觉贫困”的时间比你“真正贫困”的时间还长？为什么你邻居房子的大小会影响你的应激激素？为什么财产不安全会让我们做出将自己推到更加不安全境地的决定？为什么你在财务上的成功会让你把那些不认同你的人当成傻瓜，而你却很难做到把他们当成与你持不同观点的人？

知道这些问题的答案并不会改变收入分配的情况，这本书也不能提供新的政策建议，以改变税率或者改善社会保障。然而，它将提供一些有意义的东西，譬如有助于解释生活在一个全球化的现代高科技世界中的一些悖论——平板电视对你来说很便宜，但这并不意味着你能获得财务安全。在这个平均住房面积达2600平方英尺的世界上，很多家庭仍负担不起一次要花400美元现金的急诊。[注]

虽然评估不平等在宏观层面上的原因和经济后果是很重要的，但事实上我的目标更加个人化。这个目标就是把我们所知的收入分配与调查数据，同生活在此时此地的个体的真实情况连接起来。因为每一个人都有家人、朋友和同事，一同走向未知的未来，理解财富分配如何形塑我们的思想，可以让我们更加游刃有余地生活在他们中间。如果有足够多的人能够接受这些理念，它们就能够逐步减少不平等本身。现在，我们将从已经认识到的“飞机冲突”、“不动的车厢”以及“他人豪华的住宅”这些人类经验出发。所有这些经验都让我们感到，自己似乎正处于坠落之中。

---

1. “Virginia Man Arrested at Jacksonville Airport for Assault on Flight Crew,” Department of Justice, U.S. Attorney's Office, Middle

District of Florida,February 1,2016,www.justice.gov/usao-mdfl/pr/virginia-man-arrested-jacksonville-airport-assault-flight-crew.

2. D.Garner,“Socialite Ivana Trump Kicked Off an Airliner After Foul-Mouthed Tirade at Noisy Children,”Daily Mail,December 28,2009,www.dailymail.co.uk/tvshowbiz/article-1238731/Ivana-Trump-flies-rage-cabin-crew-unruly-children-board-plane-say-police.html.

3. K.A.DeCelles and M.I.Norton,“Physical and Situational Inequality on Airplanes Predicts Air Rage,”Proceedings ofthe National Academy ofSciences 113(2006):5588-91.

4. “Working for the Few,”Oxfam International,January 20,2014,www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp.working-for-few-political-capture-economic-inequality200114-summ.en.pdf.

5. Francis Galton,Fingerprint Directories(London and New York:Macmillan,1895).

6. S.T.Ziliak,“Guinnessometrics:The Economic Foundation of ‘Student's t,”Journal of Economic Perspectives 22(2008):199-216.The“bell curve”is usually used to refer to the normal distribution,but the brewer William Gosset discovered its close cousin the t-distribution by sampling Guinness.Both are generally bell shaped.

7. S.Stahl,“The Evolution of the Normal Distribution,”Mathematics Magazine 79(2006):96-113.

8. R.Morin and S.Motel,“A Third of Americans Now Say They Are in the Lower Classes,”Pew Research Center,September 10,2012,www.pewsocialtrends.org/2012/09/10/a-third-of-americans-now-say-they-are-in-the-lower-classes/.Eighty-nine percent said they were either“lower-middle,middle,or upper-middle”class.

9. For other ways to make abstract economic ideas more concrete,see http://visualizingeconomics.com/.

10. 英制长度单位，1英尺约合0.3048米。——编者注

11. 英制长度单位，1英寸约合2.54厘米。——编者注

12. Data from C.DeNavas-Walt and B.D.Proctor,“Income and Poverty in the United States:2013,”Current Population Reports,U.S.Census Bureau,www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf.

13. “Survey of Young Americans’ Attitudes Toward Politics and Public Service, 28th Edition,” October 30-November 9, 2015, Harvard University Institute of Politics, http://iop.harvard.edu/sites/default/files_new/pictures/151208_Harvard_IOP_Fall_2015_Topline.pdf.
14. “Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2014,” Board of Governors of the Federal Reserve System, May 2015, www.federalreserve.gov/econresdata/2014-report-economic-well-being.us.households-201505.pdf.

第一章 食堂阿姨经济学
——为什么“感觉贫困”像“真的贫困”一样伤人

在我印象中，我第一次感到自己其实属于穷人，是在食堂新阿姨上任的那天，那时我正在读小学四年级。在此之前，学校里的收银台在我看来没什么区别。我知道有一些孩子领餐的时候付钱，但也有像我一样的孩子是不用付钱的。但是无论是否需要付钱，以前的食堂阿姨都会让我们顺利通过，毫无障碍，就像把塑料饭盒滑过光滑的铁轨那样爽快。后来，这位食堂阿姨离开了，接替她的是一个看起来不怎么好对付的年轻女人。当我拿着饭盒走过她身边时，她叫住了我，要收1.25美元的饭费。我感觉自己有点失衡了，就像站在一个极速前进又忽然停止的电梯上，由于惯性作用，马上要跌倒。我有点结巴了，但结巴也是我唯一能做的一件事，因为我一分钱也没有。在那个时刻，只要能赶紧逃离这个地方，给她多少钱我都愿意。这时，一个年长一些穿着粉色polo衫的高个女人，看上去就像一个带着发套的弗拉明戈舞者，靠过来在这个年轻女人耳畔低语一阵，我才被放行。最后，午餐队伍又归于平静。但是对我来说，在这个新收银员逐渐熟悉谁该付多少钱之前的一周，真是度日如年。

我意识到我的免费午餐意味着什么的那一刻，一直伴随着我，在我回想这件事的时候还是会面红耳赤。现在我的家庭情况虽然比那时好太多了，但那个时刻的确改变了我的一切。我开始注意到自己和其他同学之间的不同。除了统一穿校服的时间，那些为自己午餐付费的同学看上去穿得更光鲜。也许是因为他们穿着好鞋吧？他们还留着更好的发型呢！是不是因为他们去美发沙龙理发，而不是在家里用剪刀

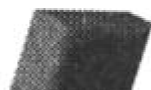
和碗比着头剪呢？我们的成长环境彼此只不过间隔着几公里，但是我们这些吃免费午餐的孩子都继承了父母拖沓的南方口音。而吃付费午餐的孩子则有着一般意义上的“播音腔”，你可以说他们来自五湖四海，也好像是没有故乡似的。

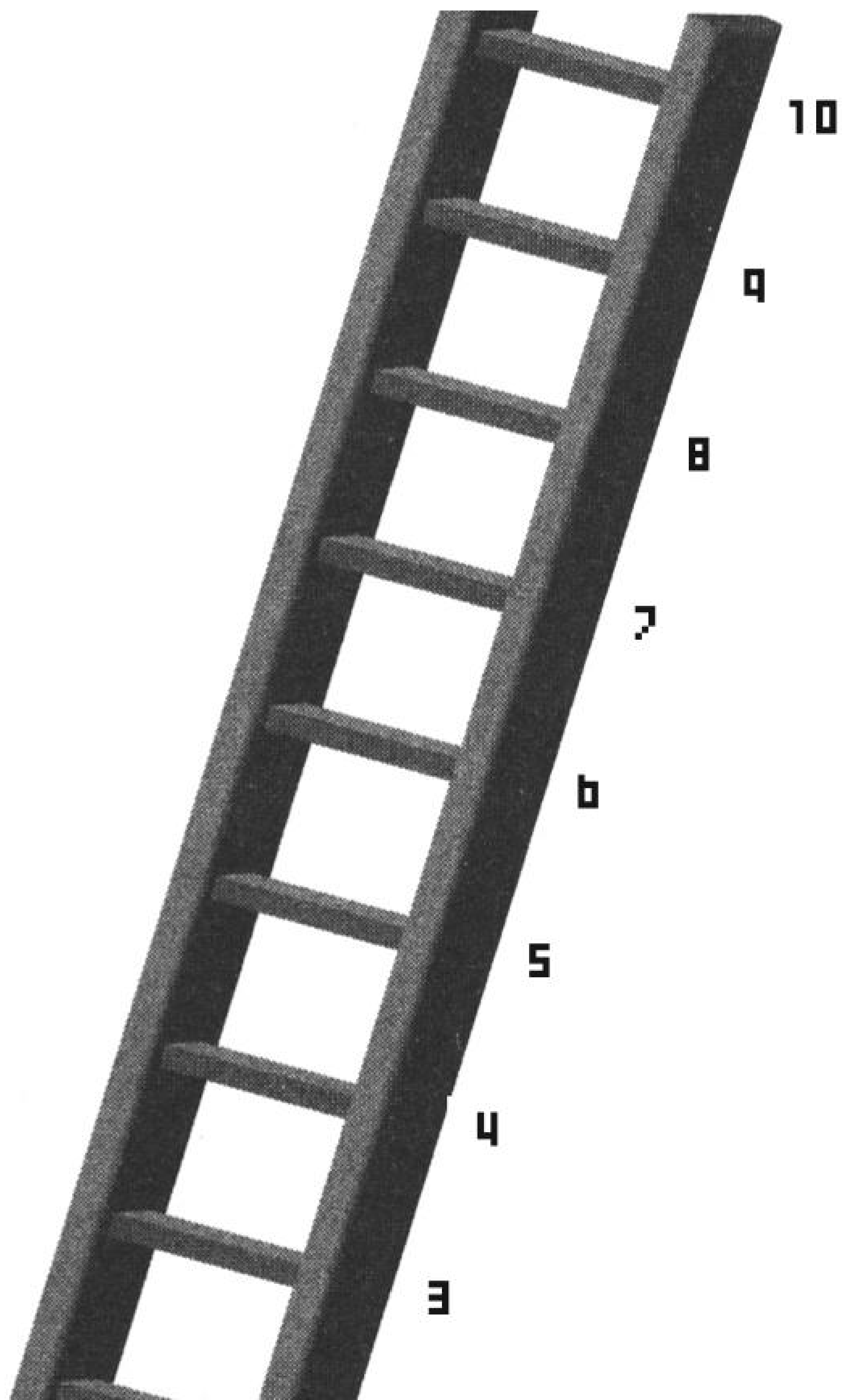
于是我变成了一个害羞的孩子，在学校几乎永远保持沉默。我能跟谁说话呢？忽然之间，一个新的社会阶梯横亘在我面前，压迫着我。这个阶梯的横梁被鞋子、发型和口音打上了标签，就像用电报打出的密码一样，而我却一直试图在解码。然而，做这件事除了改变我的看法之外，对我的处境没有任何影响。事实上，即便到现在，我还是穷困的。

如果你还是像会计师那样，只是单纯从财务角度考虑富有和贫穷，那么我的回答对你来说没有任何意义。我的观察并不能改变我父母的收入，也不能改变我每个月的花销。除了改变我自己之外，我对这一点的认识并不能改变世界上的任何事。但是，通过改变我的关注点和看法，我的思想和行为发生了变化，而这最终改变了我的未来。

为了弄懂我们是如何考量地位的，让我们来看看下一页的梯子图。设想一下，站在梯子顶端的人比别人强。他们拥有最多的金钱、最好的教育以及最高薪的工作。在梯子底端的人则是生活境遇最差的。他们的金钱最少，接受最低级的教育，从事最卑微的工作——如果他们还有个工作的话。现在让你来参考其他人的情况，评估一下自己的经济地位，你会把自己放在这架梯子十级阶梯的哪一级呢？

这个简单的图是在主观社会地位评估中使用最广泛的模型之一。我们称之为“地位阶梯”。如果我们知道一个人的收入、受教育程度和工作声望，我们应该能够比较准确地预估出，他会把自己放在哪级阶梯上。




10
9
8
7
6
5
4
3

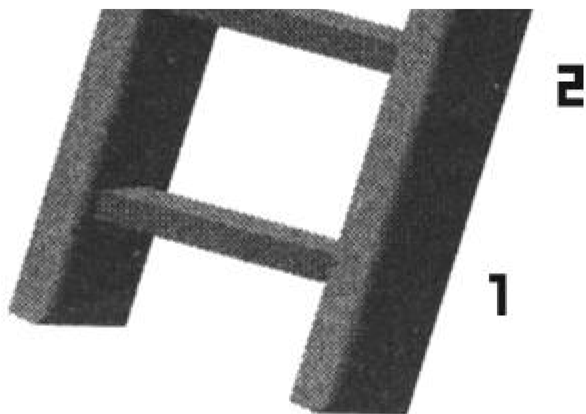


图1.1 对于地位阶梯的图像描述，一般用来衡量关于相对地位的主观认知

除非我们没有机会来做这件事。事实上，平均说来，有更高收入、接受过更多教育、从事更有尊严的工作的人，确实把自己放在这架梯子比较高的位置上。但是这个效果相对来说是比较小的。譬如有一千个人，一些人会把自己放在顶端，另一些人则会把自己放在底端，而大部分人还是会把他们放在中间的位置。但是，大概只有20%的人是根据自己的收入、教育和工作地位进行自我评估的。

令人惊讶的是，在传统的地位划定与地位如何被主观感知之间并没有太大关系，这意味着有很多依据客观标准看比较富裕的人，也会把自己置于比较低的阶梯上。[注]类似地，许多在客观上很贫穷的人，也会把自己放在梯子的高处。

标准的经济学分析也许会认为，人们对自我的概念，实际上是空虚无物的，仅仅像在两段广播之间轻微的、嘶嘶啦啦的噪音那样若有若无。如果主观感知不能与像金钱这种客观可衡量的数量相匹配，那么这些感知就会变得更差。可以肯定的是，金钱只是这个故事的一部分，但绝不是这个故事的全部，甚至不是主要情节。

我们必须严肃地对待对地位的主观感知，因为它们揭示了很多关于人类命运的故事。如果你把自己置于比较低的阶梯上，[注]你就更可能在未来几年遭遇沮丧、焦虑和长期的痛苦。你选择的阶梯越低，你

就越有可能做出错误的决定，并在工作中发挥失常；你就越有可能相信超自然的事物和阴谋论，你面临体重问题、糖尿病和心脏问题的风险就越大。可以说，你选择的阶梯越低，你剩下的人生就越少了。

让我澄清一下，我并不是在简单地断言。如果你是贫穷的，那么上述事情就更有可能发生在你的身上。而且，我正在论述的是，即便你是“感觉贫穷”而非事实上的贫穷，这些事情也更容易发生在你身上。当然，人们“感觉贫穷”的一个原因可能是因为他们真的贫穷。但是就像我们看到的那样，这仅仅是故事的20%。对于其余，我们则必须看一看普通中产阶级人士的情况，并追问事情的原因。抛开真正的金钱本身不谈，他们中的大部分觉得自己只是在混日子而已，生活只不过是在支付上一张账单和下一张账单之间度过，如果邻居们知道一些他们所不知道的事情，或者如果他们但凡多挣一点点钱，一切似乎都能变得美好一点。为了搞懂这个地位阶梯，我们必须站在超越银行账户的高度去看待这些人。

我们都知道自己能挣多少钱，但是只有很少数人知道自己到底是不是“挣够了”。这是因为我们判断到底“够不够”的唯一标准是通过跟他人比较。我们是如此习惯地与他人攀比，以至于我们甚至很少注意到我们正在“攀比”。当我们看到一个邻居开着一辆新车，我们通常不会对自己说：“他们都有一辆奥迪车了，我也得来一辆。”我们当然比这种想法更加世故和成熟些。我们可能会告诉自己：“我们邻居的好运气跟我们没关系。”或者说：“她工作那么努力，理应拥有这样的新车。”如果我们确实有一种突如其来的冲动去跟上她的步伐，我们可能也会趁着这种想法刚出现的时候就赶紧打消。然而，当下一次我们上自己的车时，可能就比昨天没看见邻居新车的时候更加觉得：“我这车的座椅怎么这么破旧！”社会比较就是这么难以避免。

在个人生活中，我们很难察觉到这种存在于工作之中的比较，因为它们发生在幕后，而我们却在台前体验着。举个例子来说，当一个餐馆内部的噪声越来越大时，我们就会感到一起吃饭的伙伴说话的声音聊胜于无，因为我们的注意力在伙伴的面部，而非周围环境。

尽管我们对富有或贫穷的感觉基于我们所做的比较，但事实是，社会比较总是发生在幕后，从而产生了真实存在的“盲区”。让我们来想想，对你来说到底什么才是最重要的。是什么价值观让你知道你到底是谁？什么是驱动你前进的动力？关于这个问题，近几年来，我询问了成百上千的人，通常的回答包括譬如爱、信念、忠诚、诚实和自尊等观念。尽管个人的答案有些出入，但一张名片大小的纸足以容纳所有答案。无论是男人还是女人，北方人还是南方人，民主党人还是共和党人，大家都是类似的。然而，不管是从科学研究出发，还是仅仅从人之所以为人出发，都没人曾经提到过那些我们都知道的实情——“我渴望得到社会地位”。

其他人可能并没有认识到这一点，但我们确实能在他们的行为中看到这一点。譬如从他们购买的衣服、居住的房子和送出的礼物中，我们就能观察到这一点。总之，我们能从持续变换着的、到底什么才能算作“足够”的标准中感知到这一点。如果你得到过一次升迁，几个月之内你就会适应这个新的薪水层级，然后再次感到自己仍然像以前一样，生活在不停付账单的日子当中。当你达到更高的成就时，你比较的标准同样也会升高。与组成银行账单的固定数列不同，地位总是一个正在移动的目标，因为它是以与他人的实时比较来定义的。

我们总是在任何场合下，与所有各类人进行着社会比较，但我们总是神奇地在地位阶梯的上半段一次又一次地找到自己，我们觉得把自己安放在此地是最舒适的。试想一下，你到底在你的工作岗位上取得了多大的成就？你到底有多聪明？道德感有多强？你对朋友有多忠诚？你是一个好司机吗？接着数下去，你会发现自己在以上所有方面

都比一般人强。事实上，大多数人都深深地知道，他们在大部分事情上都是比一般人强。但这种感知范围扩大到所有人身上的时候，从严格意义上讲这就是不太可能发生的事情了。

这个发现被称为“沃比根湖效应”[注]。在盖瑞森·谢勒虚构的这座小镇上，“所有女人都是强壮的，所有男人都是英俊的，所有孩子都是超群的”。这个效应在1965年的一次关于事故幸存者的研究中被偶然发现。[注]研究者花了六个月的时间采访西雅图医院里正在治疗车祸伤病的患者。他们把这些患者与一组同年龄、同性别、同种族和同受教育程度的对照组进行比较。其中的一个采访问题，就是要求患者评估自己的驾驶技术。即便这并不是这个研究原本的主要意图，但该问题正是这一研究被人铭记至今的原因。因为这些住在医院里的车祸伤病患者认为自己的驾驶技术超过大多数驾驶员。事实上，他们的程度只不过跟那些对照组的成员，即没遭遇过驾驶事故的人差不多罢了。很显然，这些患者并没有仅仅因为在一次车祸中进了医院这件事，就影响他们对自己是一个好司机的自我认知。

有没有这样一种可能性，就是这些事故的确不是出于这些患者的过错呢？调查者研究了每宗案件的警察局笔录，以确定到底是谁应该对事故负责，谁是不应被责备的受害者。在分别确认这些驾驶者中谁是肇事者之后，很显然，这些在医院接受治疗的受伤者是肇事者的比例，比其他任何人都高。

关于“沃比根湖效应”的另外一个早期例子，是由主办美国大学生入学考试（SAT）的美国大学委员会在一次大规模调查中发现的。[注]差不多有100万在指定年份参加SAT的学生被要求把自己与“中位数学生”（在这一点上下，“更好”和“更差”的学生数量各半）相比较。这个定位不仅包括在SAT的分数表现，也包括诸如领导力、与人相处的能力等个人特质。70%的学生认为自己的领导力处于中位数之前那半段，有85%的学生认为自己与人相处的能力比另一半人强。

在另一项研究中，心理学家康斯坦丁·塞迪基德斯（Constantine Sedikides）与同事们要求一组志愿者从几个维度评估自己是“多好的一个人”。[注]志愿者们认为自己更具道德感、更和善、更独立也更值得信赖，而且也比普通人更加诚信，这是一个并不令人惊奇的结果，尽管这些志愿者曾经进过监狱，并被判过重罪。但他们还是觉得自己在大多数事情上优于其他人，只是在“遵守法律”方面稍逊一筹，但还是跟普通人差不多。试想一下，当他们做出这些判断的时候，他们正被关在监狱里，其客观性自然要大打折扣。

此去经年，成百上千的研究已经重复证实了“沃比根湖效应”。这些研究显示，大部分人相信我们在智力、忍耐力、责任心和羽毛球技术等诸如此类的积极品质上要高于平均水平。我们越是看重某项特质，我们就会越夸大自己在这种特质上的能力。在这类研究中，我最欣赏的一个是在我所在大学的教授之间进行的，这一研究要求大家与其他同事相比，评估自己的教学能力，竟然有94%的人认为他们的教学能力在平均水平之上！[注]这种倾向转变成为所有偏见之母：大部分人认为自己对自己的评估是更加客观的，而且比普通人更不具偏见。[注]

自然，在脑海中把自己放在梯子的上部，并不是我们进行大部分社会比较的唯一途径。有时我们也会看低其他人。我最近在超市排队结账时听闻金·卡戴珊（Kim Kardashian）正在变胖，多丽·帕顿（Dolly Parton）变得消瘦，而麦莉·塞勒斯（Miley Cyrus）正在挥霍她的才华。一些家庭主妇看上去也正在就此争论着。为什么这些名人的“新闻”就像碎纸屑一样撒得我们满身都是，但是我们从未看到当地暖通维修工戴尔与家庭保健护士布兰达之间的分分合合呢？

答案自然是我们总被身居高位的人们吸引。从亚里士多德开始，地位上升的人就被戏剧奉为英雄，因为只有高起点的人才有可能“斯文扫地”。与艺术一样，日常生活中的我们也把自己的眼睛盯在富人、名人的身上，而直接忽略了我们身边的普通人。

为什么我们对地位如此在意呢？这一点在大部分关于此类争论的书籍中被称为“人类之所以在动物王国中独一无二的原因”。但是在下面这个例子中，对地位的渴望则不能把人类归于其外了。事实上，它是我们本性中如此古老的一部分，以至于我们与其他具有亲缘关系的灵长类动物共有这种特性。看看狒狒或黑猩猩的公开决斗，那种残暴地为它们在统治阶层中的地位而进行的体力争斗，有时会让我们感到既熟悉又陌生。当我们看到它们交配的时候会感到不适：人类看到它们的不雅行为时会感到尴尬，但又能确切地认识到，究竟是什么在驱使着它们的行为。

在对名人的关注方面，非人类的灵长类动物与人类的表现惊人相似。在一项由脑神经科学家迈克尔·普拉特（Michael Platt）领衔的研究中，研究人员让恒河猴看不同种类的图片，[注]同时，追踪它们眼睛的运动。第一组照片只包括它们所在领地的高等级猴子；第二组照片只有它们的低等级同伴。这些猴子每看一张图片，就可以吸一次果汁（对于一只口渴的恒河猴来说，冰果汁是一项丰厚的回报，比猴子们哪天的食物都强）。研究者系统地调整猴子喝到的果汁量：看低等级的照片会比看高等级的照片得到更多的果汁。

猴子们的表现也很明晰。它们想看高等级猴子的照片，即便这种做法会让它们牺牲很多果汁。实际上，与看空无一物的屏幕相比，猴子们必须得到更多的果汁，才能忍耐着去看低等级猴子的照片。只有一件事能让雄性猴子比看高等级猴子的照片更有兴趣，那就是雌性猴子的生殖器。

猴子们的这些行为与我们之间有什么关系呢？首先，人类与恒河猴共享93%的基因。[注]这显然意味着我们与猴子是相同的。但是，如果你把对这些恒河猴的观察跟与其类似的专注于地位的那些与人类更接近的灵长类动物，诸如黑猩猩、狒狒等结合起来考察，就会看到一个持续不断的模式。恒河猴与人类最后的共同祖先生活在大约2500万

年前，比在600万至800万年前才与人类分开的黑猩猩祖先要早多了。人类和恒河猴对地位有类似的迷恋，这意味着该特质很有可能早已在我们共同的祖先身上有所表现，是非常古老的一种特质。

人类学家告诉我们，在我们进化史的大部分时间里，我们的祖先生活在从森林和热带稀树草原打猎和采集植物的小团体中。注这种生活方式持续了至少10万年，而且在那个时候，人类社会还是高度平等的。我们从化石遗迹和在它们周围找到的手工艺品中发现了这一点，因为每个人身边的陪葬品都差不多。当后来社会变得更加阶级化时，国王和法老的墓葬里就会发现数量繁多的珠宝，有时还会看到他们最喜欢的狗、妻子或奴隶，而这时低等阶级的墓穴中基本就没什么陪葬品，如果幸运的话，有的人会裹一条毯子。

当我第一次听说这些“平等的采猎者”时，我还是一个大学生。我把他们想象成一些可爱的、平和的、乐于分享的人，就像缠着遮羞布的嬉皮士那样，还没有被现代社会的物欲所污染。实际上，采猎者之间之所以平等的主要原因，并不是他们比我们今天更慈善，而是因为采猎者很难比团体中的其他人积累更多的财富。设想一下，这个采猎者的团体在今天猎杀的战果和能保存到明天的浆果之外没有实在的财富，共享劳动果实对他们来说当然是有好处的。如果我杀了一头乳齿象，应该怎么处理它的肉呢？存储这些肉的最好方式便是让它进入我家人朋友的胃中。这样就把我的善心转化成流通货币了，等到下次我需要帮助的时候，其他人也会同样地对待我。

这种互惠共存的系统之所以能够运行，是因为人们记得谁得到了什么东西，以及每个人投入其中的努力，当有人比其他人得到的东西更多时，他们就会变得沮丧。一个关于卷尾猴（那种你曾经见过的，在街头咿咿呀呀地表演老式风琴的猴子）的研究提示，这种社会核算的才能也是古老的。像人类一样，猴子在没能达到其真正目的的时候也会“抓狂”。灵长类动物学家莎拉·布鲁斯南（Sarah Brosnan）为

卷尾猴设计了一种简单的交换游戏。(注)首先，她会给猴子一颗小石子，然后伸出手来，当猴子把小石子还回来的时候，她就会给它递一片黄瓜。当他们进行这种交换游戏的时候，猴子总是会坚持用石子换黄瓜。

在这项实验的关键环节中，布鲁斯南让两只猴子参与同一场游戏，让它们能看到彼此的交易过程。首先，布鲁斯南与其中一只猴子交换石子和黄瓜。然后她就与第二只猴子玩一遍同样的游戏，但是把回报换成了葡萄（换葡萄是因为考虑到对猴子来说，葡萄比黄瓜更可口）。布鲁斯南再回到第一只猴子身边，试图与它再次开始原初的游戏，以证实它是否会做出“理性”（从狭义的经济意义来讲）选择继续拿黄瓜，毕竟有的吃总比没的吃要好，或者它会采取更具社会智性的行动并抗议，放弃营养补充，以求行使一种平等的模式?

然而这一次，这只被“欺骗”了的猴子没有拿黄瓜：它看了一眼黄瓜片，然后直接把它扔给了布鲁斯南。这个小单元在许多对猴子中实验了许多次。有时，被试的猴子直接就把黄瓜给扔了，有时会把黄瓜扔到实验者的脸上。有时猴子甚至连石子也不归还。猴子的心声：“我为什么要为这种低收益的交换埋单？”

当猴子们发现其他猴子得到葡萄时，在几分钟前还被它们欣然接受的黄瓜明显就不够看了。这些结果是显而易见的，显示出猴子们更关心它们在与其他猴子的比较中处于何种位置，而不是它们实际可得到的回报。它们对公平的感知敏锐度远远超过我们此前的多番猜测。

灵长类动物学家关心的不是如何从人类角度来描述他们所研究动物的内在状态。因此，当一只猴子上蹿下跳，龇牙咧嘴，充满攻击性地扑过来时，灵长类动物学家会把这种行为叫作“侵略性展示”，但是他们不会认为这只猴子是愤怒的。如果你观看了布鲁斯南的实验录像，那么，你就很难把猴子们的行为简单地解释为一种情绪表达。猴

子们把黄瓜扔回给实验者，然后抓住笼子的栏杆拼命摇晃，就像一个被囚禁者要掀起一场暴动那样大喊大叫。我不是灵长类动物专家，所以我可以说这样的话："这群猴子疯了！"

关于卷尾猴反对收到不平等报酬的发现与人类十分相似，说明这些倾向是进化而非习得的。如果人类是生而在意平等的，那么，即便在很小的孩子身上，我们也应该能发现此类证据。而且，事实上，3岁儿童就已经表现出与卷尾猴十分相像的行为了。举个例子，有一项研究要求几对孩子帮助一位实验者清扫几个街区。作为回报，实验者会给他们一些手指饼干。有时这些回报是相同的，有时一个孩子会比其他孩子得到更多的手指饼干。即便他们还不能用言语描述这种不平等的分享行为是"不公平的"，但是当得到的手指饼干比同伴少时，孩子们的脸上还是会写满沮丧，就像所有学前班孩子家长了解的那样，孩子们并不需要被教导"得到同样数量是公平的，得到的数量少是不公平的"，这种观念似乎需要时间去学习，去计算，相反，他们似乎对不公平有着一种先天的认知。

早期的人类组织几乎都有一定的地位等级，有一些人的级别高于其他人。但是，他们没有增加相当数量财富的能力。而且当时的人口数量是以几十计而非以万计，因此社会阶级的顶端和底端之间不可能有太大差别。就像人类的灵长类亲缘动物那样，早期人类也只会比较在意自己在各自所处的小团体内的地位。早期智人（现代人的学名）的自然社会结构是一个地位阶梯，但是一把很短的梯子。

从那以后，变化的就不再是人类的本性了，而是非常实用的、具体的、晚近的——人类发明了农业。10万年间，采猎是人类唯一的生活方式，一万年前，农业几乎在地球的许多地方同时出现。在进化时间表上，一万年就是一眨眼的工夫。人类破天荒地能够在一个地方定居生活，种植谷物，并把收获的谷物贮存在陶罐中。人类也开始豢养家畜，从牧人的角度来看，豢养就是一种用来存储走兽的肉的工具而

已。大量食物一旦被积累起来，一些人积聚的粮食比别人多的情况就成为可能。这种情况确实发生了。此后不久，城市就在古埃及、古中东、古中国、古印度以及美洲的一些地区兴起了。随着这些大规模的密集的农业社会的出现，财富不平等现象开始抬头。

想要判定古代经济不平等的程度是很难的，但我们还是可以猜测，这种不平等的程度是相当高的。绝大多数大型古代农耕社会，都有一位国王或者其他形式的统治者，他们掌握着权势和大量财富。而在社会阶梯的低端，大部分普通人是农民，奴隶制被普遍采用。在现代历史上，收入不平等在20世纪20年代末达到了最高点，随之而来的是1929年的股市崩溃和大萧条，直到现在，它都是人类收入不平等的历史最高点。如今的不平等程度，已经达到了与大萧条前的人类不平等峰值相当的地步。

如果人类不是唯一关心地位的物种，我们就可以声称我们与其他物种的区别之一，就是我们已经建立了一个相当高的社会阶梯，使得我们灵长类亲缘动物和原始采猎者显得愈加矮小了。这些数量上的差别，为人类进化中的不平等程度和人类如今面临的不平等程度之间的差别奠定了基础。

以上谈到的问题，很大程度上依赖于我们如何理解有产者和无产者之间的不平等。如果你询问人们是否相信存在着巨大的不平等，他们的回答会因其自身所处位置的不同而充满偏见。挣扎在生存线上的人倾向于认为不平等的程度已经很过分了，但是那些现存体制的既得利益者会说，这种体制看上去运行良好。问题是，我们应如何确定：多大程度的不平等才算“太不平等了”？

探讨此问题的重要视角形成于1928年巴尔的摩的一户上流人家。威廉·李·罗尔斯（William Lee Rawls）七岁的儿子约翰得了白喉，[注]这是一种与流感类似的呼吸道传染病。然而，跟流感不一样的是，

儿童感染白喉的死亡率高达20%。但是，威廉的儿子能够享受金钱可以买到的最好治疗，因为他父亲是当时巴尔的摩最有名的律师之一。在持续的看护下，约翰痊愈了，但是他在痊愈之前把白喉传染给了他的弟弟波比。波比就没那么幸运了，他死时还不到6岁。

一年后，年幼的约翰又卧床在家，这次他染上了肺炎。后来他又痊愈了。但这回他把肺炎传染给了他两岁的弟弟汤米，同样，这个小男孩也未能幸免于难。

约翰·罗尔斯（John Rawls）长大后，成为20世纪最重要的政治哲学家。罗尔斯在自传中写道，两位弟弟令人心碎的离世，是他生命中影响最大的事件。也许他的弟弟们没有罗尔斯皮实，也有可能只是他们运气不好。罗尔斯本人不仅天生就有强大的免疫系统，还拥有聪明的大脑和坚定不移的自律品质。大部分人都认为以上令人钦羡的品质将帮助任何拥有这些品质的人进入精英管理型社会的顶层梯队。

然而，约翰·罗尔斯对这种观点持有深深的质疑。他诘问道，为什么一个人的聪明才智会受到如此追捧？他不过只是幸运地、碰巧地生而聪明罢了。如果他同时具备对工作的强烈信仰，也只不过是偶然中了“努力工作”特质的彩票而已。而且，如果一个男孩足够强壮，他就能够从一场恶疾中死里逃生，而一个身体羸弱的孩子则会夭折。这仅仅是生活中残忍的事实。除了在这方面给予道德上的鼓励之外，罗尔斯并不觉得有什么其他因素在起作用。

在罗尔斯的《正义论》(注)中，最著名的部分就是被称作“无知之幕”的思想实验。试想一下，在一次星际航行中，你从深度睡眠中被唤醒，除了你自己，你想不起任何事。你不记得自己是穷还是富，你也不知道自己是强壮还是虚弱，聪明还是愚笨。当你的飞船驶近一个新的行星时，你需要从这个星球上的很多社会中选择自己愿意生存的

社会。问题在于，你也完全不知道在你选择的社会中，你将占有怎样的一席之地。

继续设想下去。在这些外星球中，有些星球的不平等程度是难以想象的。奴隶制是很正常的事情。其他外星球看上去虽然没那么“不平等”，但实际上它们的不平等程度也是很高的。其中一些居民极端穷困，而有些人却相当富有。当然，也有一些社会的平等程度很高，有产者和无产者之间的区别不是很大。在这几类星球中，你会选择哪一种呢？

有些勇敢者可能会选择不平等社会，并准备在这片土地上搏杀出一片天地。但罗尔斯认为，任何理性人都会选择一个平等的社会，因为这样能够保证，即便出现可能的最差结果，也是可以忍受的。罗尔斯的洞见在于，如果你只是简单地询问人们，到底怎样的不平等是“正义/非正义”的，他们的观点将因他们的能力和私利而充满偏见。最强大、最聪明、最具竞争力的个人将会倡议更加不平等的结果，因为他们具有先天优势。同样，那些前景最差的人会要求一种更加公平的分配方式。因此，与其说人们在表达他们认为的公平和正义，不如说人们更倾向于选择什么能为他们带来利益，什么能够完全消除对他个人所处位置的偏见。罗尔斯认为，对于“无知之幕”的窥视，将会让我们比在其他情况之下看得更加客观。

当然，“无知之幕”仅仅是一个思想实验，但是心理学家迈克尔·诺顿（Michael Norton）和行为经济学家丹·艾瑞里（Dan Ariely）的一项研究已经把它应用于实际数据。㊟他们把人口从最穷的20%到最富的20%做了五等分，然后要求一个包含5000多美国人的课题组样本，预估每部分人群分别占有了美国全部财富的多大比例。虽然参与研究的人能认识到不平等的存在，但他们的回应极大程度地低估了不平等的严重性。譬如，他们判断最富有的5%人口拥有整个国家59%的财富，但实际上他们占有的比例是84%。

然后，还是用这种五分法，这些研究者要求参与者描述他们心中“理想世界”的分配方式。这个实验课题给这个序列里最富有的20%人口分配了1/3的财富总量，最贫穷的20%人口大约分到了10%的财富（实际上，最贫穷的20%人口所占的财富总量也就是0.1%）。这样理想的分配看上去并不像是美国这个不平等问题最严重的国家；相反，这种分配方式像是在瑞典这个地球上最“平等”的国家。

这项研究中最有趣的部分是研究者接下来要做的事情。他们画出了一对饼图，以说明两种不同的财富分配方式。参与者并不知道其中一个代表了美国社会的真实分配情况，而另一个则是瑞典的情况。根据研究者的要求，如果参与者被随机分配到这个社会中的任何经济地位中，他们要选择哪一个饼图代表的社会是他们乐于生活其中的。换句话说，研究者把参与者置于罗尔斯的“无知之幕”背后，并让他们做出选择。

令人震惊的是，92%的美国人选择了瑞典模式。更令人惊讶的是在这个选项中达成一致的数量——无论男女，都有超过90%的人选择了瑞典模式；那些拿着6位数薪水的人，有89%的人选择了瑞典模式；年收入少于50000美元的人，有92%选择了瑞典模式。

这种共识甚至跨越了政治立场，有90%的共和党人和94%的民主党人选择了瑞典模式。在罗尔斯提出“无知之幕”概念之后的40年，人们仍像他预测的“理性人”那样行动。

罗尔斯运用“无知之幕”论证，一旦抛开自我利益，任何人都能看出“平等比不平等更受欢迎”。诺顿和艾瑞里的研究则证实了大部分人的确更喜欢平等。课题并没有选择完全的平等：他们仍然坚信最顶端的5%的人应该远比底端的5%占有更大的份额。但在我们面对的现实与人们对它的应然判断之间还是存在鸿沟。我们会发现自己陷入了一种奇怪的困境之中。对于人类在过去10万年的演化而言，现代经济学的解释并不适用。

缓慢进化的食欲与急速变化的环境是十分不匹配的。这种不匹配是现代社会许多痛苦的根源。拿饥饿来说吧，进化并不依赖于一个机体从“我需要这些数量的卡路里才能生存”到“因此我需要食用特定的食物”来进行推理。思考这些问题本身太复杂了，太靠不住了，而且对人类来说并非当务之急。相反，天性只是在对这种食物的品味中被构建起来的。我们对糖和脂肪这些营养物质进化出了欲望，是因为它们在增重方面有很高的效率。对于我们的采猎祖先来说，食物是极为稀缺的。因此，对饥饿的恐惧很大程度上压倒了吃撑可能产生的不良后果。对糖和脂肪有着贪婪欲望的早期人类，更容易打败那些对美食的欲望不太强的人。结果这种特质传遍了全人类。但是在当今世界，食物充沛，这种贪婪就导致了肥胖、糖尿病和心脏疾病。天性甚至在我们的胃有饱腹感的时间和大脑得到满足信号的时间之间建立了一种有益的延迟。这有助于确保我们的祖先每顿饭都会多吃一点。但麻烦的是，这种延迟机制到现在还在运行。

同样的“不匹配”在我们的性生活方面也造成了一场浩劫。进化并不依赖于个体制订家庭生育计划。相反，它仅仅是塑造了一些对其他人来说不可抗拒的人。然后，它以这种方式塑造了我们——那些让我们眼珠转动、脚趾抽动的意乱情迷的行为，也是造人的行为。一方面，这个系统看上去获得了巨大成功，因为全球人口数量最近已经超过了70亿大关。但是想想美国全部怀孕数的一半以及80%的青少年怀孕都是意外怀孕，[注]再想想承认存在婚外情的已婚人士占比25%的事实，[注]我们不得不质疑石器时代的性爱和当前现实之间的匹配度。我们的基因再生系统也许太成功了，成功到我们今天都不知想要何种生活，如果某些人只要再让人“可抗拒一点”，我们可能就会避免很多痛苦。

同样的“错配”也存在于我们日益进化的对地位的渴望和现代经济环境之间，就像我们将在下一章看到的那样，高社会地位伴随着生存和再生产方面的许多利益。我们追逐地位的先贤，比他们懒散的同

时代竞争者留下了更多的后代。其结果是，他们把内心深处对地位的渴望也馈赠给了我们。对许多人来说，金钱、权势和来自他者的艳羡，看上去就像食物和性爱那样难以抗拒。温顺驯服的人可能最终继承了土地，但是骄傲者直到现在仍牢牢地掌握着土地。

数十万年来，我们思想和身体的社会阶梯的演进只有几级。如果当今世界的阶梯仍停留在我们曾经习惯的人口规模上，那么我们对于地位的渴求也许就不是一个问题了。然而，我们面对的是人口呈几何级数增长。同样，如果我们是那种不怎么在乎身份地位的物种，那么今天巨大的不平等也许就是可以忍受的。但是我们对于高地位的内在渴求撞击了我们能在自己周围看到的不平等巨塔。这对每个人来说都有巨大的影响，这种影响并不仅仅是对穷人而言的，对中产阶级来说也是如此。

那些给我们的童年打上烙印的免费午餐、饭票和政府发放的奶酪都是指示我们的家庭所在的社会阶梯的客观信号。但是我在小学四年级的打饭处所感受到的那种“失去方向感”，并非基于对金钱的计算，而是我的主观感受与新的地位阶梯的现实相吻合。

当我们检视人类对社会地位的渴望时，结合世界上许多经济体近几十年变得相当不平等的事实，我们对于不平等的观点就会变化。如果我们对不平等的回应由我们对地位的需要所形塑，那么不平等就不单单是我们有多少钱的问题，也是我们与他人比较各逢所处位置的问题。就此而言，金钱只是我们继续生活的一种方式。不仅仅是真穷，感觉贫穷的影响也很大。这是你对自己在地位阶梯上的主观感受揭示了你更想成为什么人的原因。

---

1. N.E.Adler,E.S.Epel,G.Castellazzo,and J.R.Ickovics,“Relationship of Subjective and Objective Social Status with Psychological and Physiological Functioning:Preliminary Data in Healthy,White Women,” Health Psychology 19(2009):586-92.

2. The health correlates of subjective status are described in more detail in Chapter 5.Decision making is discussed in Chapter 3;work performance is discussed in Chapter 8;and conspiracy theories and other beliefs in Chapter 4.

3. M.D.Alicke and O.Govorun,“The Better-Than-Average Effect,”in The Selfin Social Judgment,M.D.Alicke,D.A.Dunning,and J.I.Kreuger(eds.)(New York:Psychology Press,2005).

4. C.E.Preston and S.Harris,“Psychology of Drivers in Traffic Accidents,”Journal of Applied Psychology 49(1965):284-88.

5. Student Descriptive Questionnaire 1976-1977,College Board,Educational Testing Service,Princeton,NJ.

6. C.Sedikides,R.Meek,M.D.Alicke,and S.Taylor,“Behind Bars but Above the Bar:Prisoners Consider Themselves More Prosocial Than Non-Prisoners,”British Journal of Social Psychology 53(2014):396-403.

7. K.P.Cross,“Not Can,but Will College Teaching Be Improved?,”New Directionsfor Higher Education(1977):1-15.

8. E.Pronin,D.Y.Lin,and L.Ross,“The Bias Blind Spot:Perceptions of Bias in Self Versus Others,”Personality and Social Psychology Bulletin 28(2002):369-81.

9. R.O.Deaner,A.V.Khera,and M.L.Platt,“Monkeys Pay Per View:Adaptive Valuation of Social Images by Rhesus Macaques,”Current Biology 15(2005):543-48.

10. R.A.Gibbs et al.,“Evolutionary and Biomedical Insights from the Rhesus Macaque Genome,”Science 316(2007):222-34.

11. C.Boehm,Hierarchy in the Forest:The Evolution of Egalitarian Behavior(Cambridge,MA:Harvard University Press,2009).

12. S.F.Brosnan and F.B.De Waal,“Monkeys Reject Unequal Pay,”Nature 425(2003):297-99.

13. T.W.M.Pogge,John Rawls:His Life and Theory ofJustice,M.Kosch,trans.(New York:Oxford University Press,2007).

14. J.Rawls,A Theory of Justice(Cambridge,MA:Harvard University Press,1971;revised edition,1999).

15. M.I.Norton and D.Ariely,“Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time,”Perspectives on Psychological Science 6(2011):9-

12.

16. "Trends in Teen Pregnancy and Childbearing," June 2, 2016, U.S. Department of Health and Human Services, www.hhs.gov/ash/oah/adolescent-health-topics/reproductive-health/teen-pregnancy/trends.html.

17. A.J.Blow and K.Hartnett, "Infidelity in Committed Relationships II:A Substantive Review," Journal ofMarital and Family Therapy 31(2005):217-33.

第二章 相对容易
——为什么我们无法停止与他人的比较

莫莉·奥尔桑斯基（Mollie Orshansky）从未想过划定一条把有产者和无产者区分开来的官方线。(注)实际上，她本人就在这条线以下的一边长大，她们六姐妹住在布朗克斯（纽约市最北端的一区），六个人分三张床。她是这个乌克兰移民家庭中第一个完成高中教育并顺利升入大学的人。她在一家鲜为人知的刊物上发表了一篇文章，但她从未指望这篇文章中手工计算的数列有朝一日会定义几百万人关于“多少是够”的奇特概念。

在20世纪60年代，奥尔桑斯基在社会保障局从事研究工作。她的日常工作是从调查数据中寻找定义贫困的更优解。在她之前，由于没有测量尺度，很难确定美国到底有多少穷人。奥尔桑斯基想要基于家庭在食物上的花费来划分家庭的贫困程度。她了解到，当时的普通家庭平均有三分之一的钱花在食物上。她的这种想法产生于农业部当时刚出台的四个“家庭食品计划”之后，其中每一个计划都描述了家庭所需的一种健康饮食的固定供应情况。这些计划的制订横跨最高家庭生存成本（慷慨食品计划）和最低家庭生存成本（节俭食品计划）。因此，奥尔桑斯基在一篇写于1963年的论文中，假设研究者可能通过“第二等级”（低支出水平）的食品计划和将其家庭食品支出的数量乘以三倍的方法来定义贫困。在这个框架下，“多少是够”的钱数被定义为够全家吃饭的钱和其他最基本的花销，在此数字以下的收入被认为是“在贫困线以下”的收入。

1964年，林登·约翰逊总统宣布“向贫困开战”。由于缺少界定贫困者的官方衡量尺度，政府决定采纳“奥尔桑斯基指数”确定谁有

资格拿到政府救济金。莫莉听到这个消息之后十分震惊。虽然她为了帮助研究者衡量贫困，已经对自己提出的方法做了改良，但她从未想要将这一方法用于决定谁该领到救济金。尽管她支持以“低收入者食品计划”作为“奥尔桑斯基指数”的基础，但政府却想把“节俭食品计划”当作基础。作为回应，她试着给预算做一些填充，譬如建议每天15美分的附加预算，包括对儿童的特殊照顾，或者是加一杯咖啡等。从她对预算的修修补补中，你能看到一个曾经与贫困为伍的人的痕迹。她曾说：“当我为贫困而写作时，我无须拥有丰富的想象力，我只需有良好的记忆力即可。”然而，她的上司最终否决了她的建议并选择了最便宜的食品计划——“节俭食品计划”，以三倍于“最低养家支出”划定了官方贫困线。

同样的公式依然是如今美国政府定义贫困的方法。这个指数根据通胀情况有所调整，但并没有因为家庭消费种类的变化而变化，而这些变化影响颇大。举个例子来说，在20世纪60年代，一些家庭在食物上花费了三分之一的收入，另外三分之二则用来支付食物以外的一些花销。然而在今天，美国人平均花在食物上的钱大约只有其总收入的13%。现在要想让贫困线有着同它刚被发明时相同的含义，你就需要把最少的食物花费乘以8，而不是乘以3了。

如今，对一个四口之家来说，无论这个家庭是生活在纽约还是生活在堪萨斯州的乡村公路边，贫困线都是23850美元。然而，当2013年盖洛普的一项民意测验要求美国人说出他们心目中能“让一个四口之家生存下去的最少收入”时，回答的平均数是58000美元。[注]他们的回答与其自身的收入相关。家庭年收入少于30000美元的人认为生存下去需要44000美元，但是家庭年收入在75000美元以上的人则认为，至少需要69000美元才能生存。当盖洛普提出有多少钱才能称得上“富裕”的问题时，回答的中位数则是150000美元。这个回答同样取决于回答者自身的收入情况。一个人挣的钱越多，他认为的“富裕”标准就越高。对大多数人来说，“富裕”一般等同于其真实收入的3倍。

谁才是真正的穷人呢？谁又不是真正的贫困？这个问题的答案看起来并没有那么简单。最近一项政府调查声称，在联邦贫困线以下的美国家庭中，有96%的家庭有电视，93%的家庭有微波炉，83%的家庭有空调，81%的家庭有移动电话。[注]一个刷着手机、用微波炉热饭、看着电视飞速换台的家庭，真的能被称为“贫困家庭”吗？

让我们再从另外一个角度考虑这个问题。美国第三任总统、《独立宣言》的起草者托马斯·杰斐逊过着十分奢华的生活。他修建了蒙蒂塞洛庄园——在他所处时代最赫赫有名的府邸。蒙蒂塞洛闻名天下的原因不仅是由于其建筑，也因为其中各种领先于时代的小装置。这些小装置很多都是杰斐逊自己发明的。譬如，杰斐逊家中办公室的“测谎仪”（polygraph）。它不是我们今天意义上的“测谎仪”，而是一个装有信纸和连接在一系列木质杠杆上的两支钢笔的机械新玩意儿。当你用其中一支笔在信纸上写字时，另一支笔同时就能写好一份副本。蒙蒂塞洛还有一些小型升降机，它们是由一组滑轮运行的小型电梯，用来跨楼层送餐。还有杰斐逊的“大钟”，它复杂的齿轮不仅可以报时，还可以显示日期和月份。

除了这些“机械奇迹”之外，杰斐逊家没有热水，没有空调系统，没有电，也没有微波炉。从物质标准来看，他被认为比今天许多发达国家中的穷人更穷。那么为什么我们不认为他是贫穷的呢？因为历史的视角表明，贫穷和富有总是相对于在特定的时空下其他人拥有什么而定的。

亚当·斯密在《国富论》中曾清楚地论述了这一点[注]：

我之所谓必需品，不但是维持生活上必不可少的商品，且是按照一国习俗，少了它，体面人固不待说，就是最低阶级人民，亦觉有伤体面的那一切商品。例如，严格说来，麻衬衫并不算是生活上必要的……但是，到现在，通欧洲大部分，哪怕一个日佣劳动者，没有穿

上麻衬衫，亦是羞于走到人面前去的……习俗，又以同样的方法，使皮鞋成为英格兰生活上的必需品。哪怕最穷的体面男人或女人，没穿上皮鞋，他或她是不肯出去献丑的。[注]

当年的亚麻衬衫就像今天的移动电话一样。两百多年前，经济学之父以其推理方式得出的结论，如今已经被现代科学证实了。贫穷和富有并不仅仅跟金钱的绝对数量有关。在高度发达的国家里，穷人并不是真的在挨饿，问题的关键是相对地位。为了理解事情之所以如此的理路，我们必须检视人类思维评判价值的最基本方式。

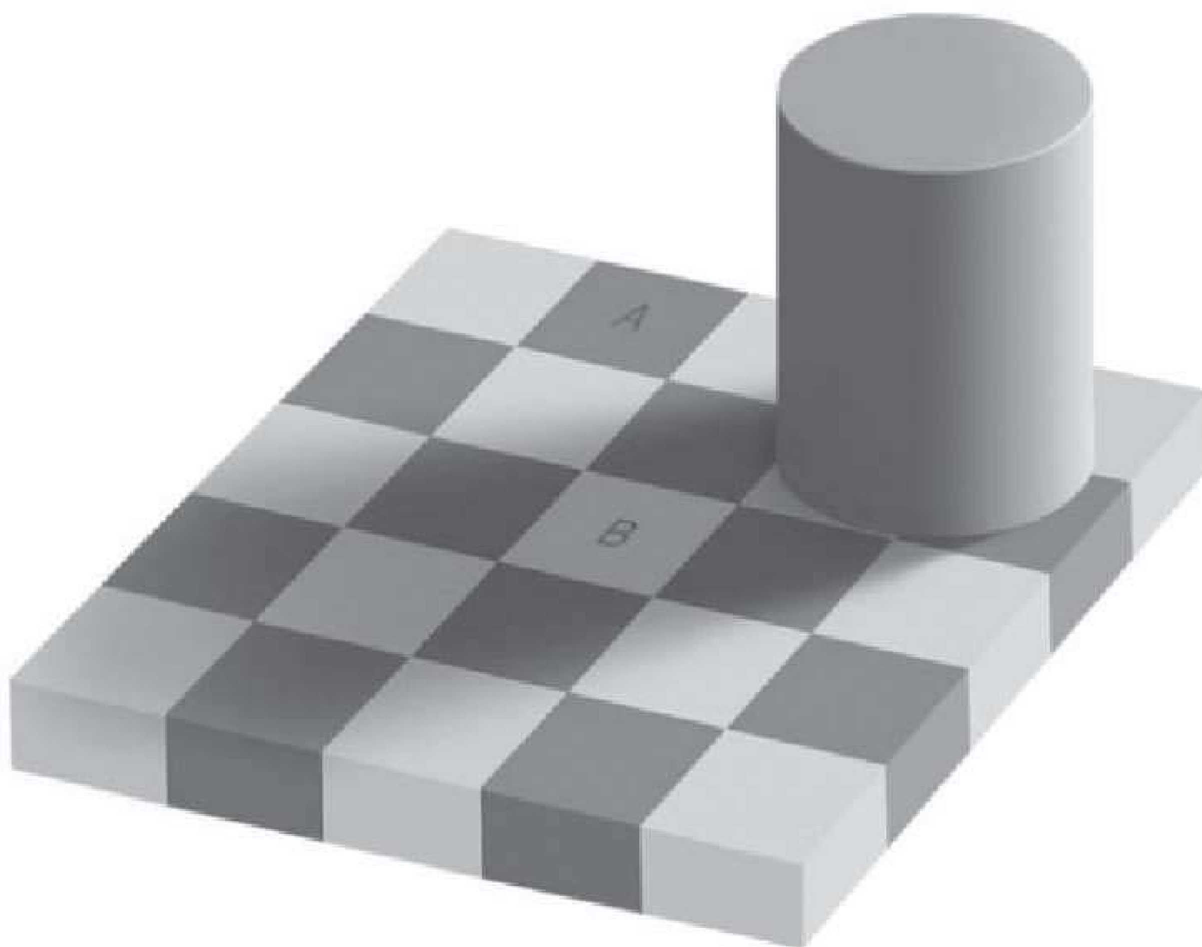


图2.1 棋盘幻影

让我们看看图2.1的棋盘格瓷砖。也许我不可能使你信服：打上A标签的灰格子与打上B标签的格子的亮度是相同的。然而，它们的亮度

确实是一样的。用眼球盯着看上好几分钟，随你如何倾斜，如何眯着眼看，你还是不能使幻觉消失。你的大脑确实在运行着一个良好的视觉系统应该具备的功能，那就是结合情境考虑问题。因为你的大脑知道，物体在阴影下会比在亮处看起来更暗一些，它抵消掉了这个圆柱体投射的阴影，似乎在说：“如果B在阴影下看起来还亮一些的话，那么它在现实中一定是更亮的。”

心理学家被视觉的幻影吸引的原因在于，它们让我们通过体验在自己了解的真相和事物看上去的样子之间的冲突，捕捉到大脑思维小伎俩的灵光乍现，发现自己曾经没有注意到的现象。在“棋盘幻影”这个例子中，我们的感知是有偏差的，而且我们犯了错误。但是偏差的存在是有原因的：在现实生活中，物体在阴影下看起来就是更暗一些。因此，一个能够解释这一现象的视觉系统可以使我们适应野外观察，赋予我们在野外更准确地感知事物的能力。

对情境的依赖不仅仅适用于视觉，它也是我们的大脑观察任何事物的主要途径。回想一下我们的饥饿感。知道什么时候要吃东西，什么时候吃饱是人类的基本生理需求之一。它说明我们已经进化出敏感的热量测量机能了。事实果真如此吗？并不尽然。我们对于饥饿和饱腹的感觉，相当程度上是受环境影响的。

在一个盘子里面堆满肋骨，就像我们最喜欢的“小猪”烧烤连锁店里那样。然后，在用餐进行到一半的时候，要求其中一个用餐者评估一下他吃得有多饱，他会给你一个“大概半饱”的估计。现在，你再拿两根小肋骨，以高级餐厅的服务方式，把它们放在盘子正中，或者把它们垂直搭起来，摆上几片小绿叶。然后同样在用餐过程中询问用餐者，他感觉吃得有多饱，他的回答会跟在烧烤店中的回答一样，觉得自己吃了半饱，即便实际上他吃得比在连锁烧烤店要少得多。

人们判断自己吃得有多饱，不仅仅根据他们摄入了多少卡路里。对此最简明的证明来自康奈尔大学布莱恩·万斯克（Brian Wansink）

领衔的研究。他的团队给一些碗做了手脚，[注]用一根固定在汤碗底部的管子连接桌面和一大锅西红柿汤。当用餐者吃饭的时候，更多的汤会不知不觉地通过管子流进碗里，使碗里的汤一直保持着同样的量。奥利弗·加尔东（Oliver Gardon）声称有一个永不枯竭的“通心粉碗”，但是万斯克的实验室发明了真正的“无底洞汤碗”。

用“无底洞汤碗”喝汤的两人，即便吃了差不多用普通碗的人的两倍，却坚信自己与其他人吃的量差不多。更加令人吃惊的是，两组人的饱腹感竟然相同。他们的饱腹感更多地取决于他们吃了多少的感觉，而不是根据他们实际消耗的卡路里。而他们对自己吃了多少的感知，又取决于他们使用的碗的大小。

一天晚上，我打开冰箱拿牛奶。出于某种原因，我一下子把半空的1加仑装牛奶盒撞到了冰箱顶上，由于用力过猛，我的手受伤了。听到这声巨响后，我的女儿也从另外一间屋子里跑了过来。令我十分惊奇的是，她试图解释我的行为：“当你拿起牛奶盒时，其实你想要的是更多的牛奶。”即使我并非有意识地考虑牛奶盒中的牛奶到底有多重，但是当时的我一定期待着拿到一满盒牛奶，因为这正是我的手臂肌肉准备好拿起它的力量。

很多研究显示，预期和情境影响我们对重量的感知。如果你刚刚抬了一大袋货物，而不是拿了一块棉花糖，那么你会觉得1加仑牛奶比它实际的重量要轻得多。这种对重量的相对判断已被多次证明。因此，到了20世纪50年代，它已经被认为是大脑如何把原始的感官数据（譬如肌肉紧张等）转化为主观的重量感觉的基本法则。然后，后来的一项研究，让所有人重新思考了他们的猜想。

唐纳德·布朗（Donald Brown）是20世纪50年代早期伯克利加州大学的毕业生，他当时主导了一项实验，[注]实验主体类似于先前成百上千的展示“感官判断是相对的”实验。他按照重量把一些小铜块排

成一列，然后要求参与者拿起这些小铜块，并描述“很轻”或是“太重”；接着再拿起一块轻一点的，后者会通过对比而显得更轻。当他们先拿起轻的，然后再搬重的，那么重的那件就会让人觉得更重。

然后，当实验进行到一半时，布朗暗中要求参与者拿起一盘很重的东西，然后放到一边，以便于他们能继续判断下一组物体的重量。这个载重的盘子本身就很重，但当他们拿起下一个重物时，之前举起盘子的事情并没有影响他们对重量的判断。为什么举起单一的重物会影响人对重量的感觉，而举起一组重物的时候就不会呢？

如果相对效果是一条不会改变的心理学法则，而这条法则又能够统领肌肉信号并将其转化为对重量的感觉，那么这个悖论就不会发生了。我们所做的比较相比于我们通常猜想的要更复杂，这是一条早期线索。我们不仅进行持续不断的比较，还对哪些比较算数、哪些比较不算数进行了细致的推测。

我们十分习惯于判断社会地位，这一能力对我们来说似乎是与生俱来的，就像骑自行车或有了几年驾龄的老司机那样轻车熟路。当我在写作本章内容的时候，正是一个寒冷的冬日清晨。我坐在一家拥挤的咖啡馆里，坐在我周围的是这座大学城里各式各样的居民。一个五十岁左右的银发男人戴着玳瑁眼镜，按扣衬衫外面套着一件拉链毛衣。他与他两个十几岁的孩子一起。孩子们穿着T恤衫，戴着棒球帽，有时会不自主地流露出一股自信的派头。还有一些二十几岁的年轻人，其中有一个戴着厚厚的黑框眼镜，穿着一件套头衫，“北面”的徽标在衣服上最显眼的位置闪亮着。他一直在看他的手机。一位身着紧身牛仔裤和毛衣的美丽女子把太阳镜架在她干净利落的头发上，她的耳饰与项链是配套的。在他们旁边，一对稍微年长些的，应该也是二十多岁的年轻情侣相互依偎，亲密地交谈着。情侣中的女士围着一条彩色图案的披肩，她凌乱的金发披散在颈边，披肩下面是另一种花

色的毛衣。男士穿着一件蓝色的法兰绒衬衣，有着一头柔软卷曲的头发和胡须。他们好像刚从被窝里爬起来不久似的。

如果你走进任何一家这样的咖啡馆，看上去最直接的任务就是猜测大家的社会阶层。这似乎是一项需要多年才能掌握的技能，但也可能不是这样。有一天，我三岁的女儿指着挂在我家墙上她所在的全日制托儿所的班级合影，郑重其事地宣布："艾莉跟我差不多富有！"我被她的宣言给惊到了，于是指着照片上另外一个孩子问："那她怎么样呢？"我女儿回答道："哦，她很穷的。"

现在我被弄糊涂了。我女儿是在我任教的大学开办的全日制托儿所上学。能来这个托儿所的孩子家长，都或多或少地与这所大学有关系。在三年的接送、玩耍和生日会后，我对她们班成员的家庭情况应该说是充分了解的，并且知道班上所有父母的工作职位。他们中很多人是教授、医生，其他的人也是刚毕业的学生或是学校的工作人员。

我把女儿的注意力再次引回班级照片上，照片里的15个孩子都被她贴上了标签。父母是教授或医生的，她就说他们是"富有"的；父母是刚毕业的学生或是校工的，她就说他们"贫穷"。客观来讲，根据奥尔桑斯基指数，班级里的家庭没有一个会被划到"穷人"那一边去。但是我女儿相对于自己的情况和她的教授父母做出判断，并以此为标准，她在贯彻这个标准的准确性方面堪称完美。她只是个例吗？并不见得。保持15次随机猜测都准确的可能性是十万分之三。我产生了一种交织着骄傲与羞愧的奇怪感觉。我的女儿特别精明吗？还是她不自觉地沉浸于地位之中？事实上，她可能两样都不是。研究表明，判定其他人所处的社会阶层，的确是大部分孩子的游戏。

心理学家迈克尔·克劳斯（Michael Kraus）和达彻尔·凯尔特纳（Dacher Keltner）通过邀请53对互不相识的大学生进行5分钟对话，来测试成年人对社会地位判断的准确性。[注]研究者对这些对话做了录

音（让我们把这些参与者称作“聊天者”）。然后，他们给另外成对的参与者展示每段录音中为时一分钟的小片段，这对参与者需要根据录音内容猜测每个人的社会地位，并把他们放在我们曾在图1中见过的那种“地位阶梯”上（我们称这些参与者为“评分者”）。

在监测了这种行为的一小部分样本之后，“评分者”对“聊天者”的印象就相当准确了：他们对“聊天者”在“社会阶梯”上的评级与“聊天者”自我陈述时透露的家庭收入与父母受教育程度明显相关。研究者解码了录音带，以观察聊天者在交流他们的阶级差别时显示的个人特质。他们发现，比较富有的聊天者在对话中的参与度较低，他们把更多的时间花在打扮自己，乱写乱画，摆弄钢笔或者其他小物件上。相反，相对比较贫穷的“聊天者”的参与度较高，他们直视聊天伙伴，点头和微笑的次数也更多。更高的地位意味着较富有的参与者在这段对话中没有什么可聊的，没必要让别人接受和喜欢自己。相反，相对较穷的参与者会更加努力地希望自己被人接受，被人喜欢。

像克劳斯所做的这种研究显示，只需要很少的信息，社会地位就能很快地被直觉感知到。但另一种形式的研究指出，事实上，人们无须借助任何有意识的行为，就能在自我与他人之间进行社会比较。其中在社会心理学领域最可靠的发现是，如果你特别留意并考量一个在某些方面明显强于你的人，相比于你从未在此人身上花费任何心思而言，会让你对自己的感觉更糟。同样，如果你同自己觉得在某些方面次于你的人做比较，也许会让你好过一点。由托马斯·穆斯魏勒（Thomas Mussweiler）领衔的心理学家团队提出了一个问题：同样的社会比较效应是否会在无意识的情况下出现？(注)

调查者要求研究参与者通过以下几个问题来评估自己的运动能力：你能做几个俯卧撑？你跑百米冲刺需要花多少时间？但是在他们回答这些问题之前，参与者被要求用一分钟的时间来展示他们的运动

能力，同时开启一台内置一串随机字母的电脑监测仪。参与者不知道的是，字符串每15/1000秒就会被一位名人的名字替换，在这一分钟内，这个名字大概出现10次。在此期间，这个名字不会被意识察觉到，因此它产生的任何效果都是很细微的。

其中一组参与者接触的名字是“迈克尔·乔丹”，另一组接触的则是“约翰·保罗教皇”，穆斯魏勒假设，人们会认为教皇的运动能力逊于篮球明星。不出所料，下意识地接触“教皇”的人对自己运动能力的评估要比下意识接触乔丹的人高。无论如何，得到这个效果的比较过程，一定是产生于下意识的。因为参与者在比较自身的时候，并没有意识到自己已经阅读了这些名字。

让我们思考一下，这些研究对我们的日常经验来说意味着什么。也许这一分钟，你正坐在路边的咖啡厅，怡然自得地享受一杯咖啡，浏览一份杂志。你开始思索：“对我这个年纪来说，我算得上成功吗？我敢打赌，谢莉尔在办公室努力工作取得的成就一定比我多。我应该用硬木装修厨房吗？”尽管这些想法看上去不着边际，但它们通常是意识处理后的结果。正如上文提到的迈克尔·乔丹的例子，当你翻阅杂志的时候，你也许已经潜在地受蒂凡尼广告的影响，即便你根本没有注意到这件事。也许当你正在搅拌方糖的时候，你在意识中就已经开上了身边疾驰而过的保时捷。

即便情境可以影响你对明暗的感觉，就像“棋盘幻影”那样，你也不会怀疑你面前的杂志页的白或者墨水的黑。你不会怀疑杂志纸张的重量，即便你举起椅子和举起咖啡杯之后对纸张重量的感觉会不同。你不会怀疑自己还想要一杯咖啡的直觉，尽管这种渴望也许是由你的马克杯的尺寸所赋予的。“这是黑，那是白；我还想要一杯咖啡，一个升级的厨房。”我们意识到这些想法和情感，它们是大脑计算的结果，但是我们对于无意识的计算本身依然一无所知，因为大脑总在持续不断地监测环境，做比较，并直接给出结果。于是，我们在

根本没有意识到比较的情况下，依然会感到自己低人一等或高人一等。

有一个线索能证明你已经无意识地把自己与他人进行了比较，你发现自己在一些对你不太重要的事情上比较有竞争力。每逢星期三，我和我的六位专家同事在教堂山的一间小会议室，这间会议室里有两堆牌，还有一个粉刷过的、装着许多巧克力的木头南瓜。我们一起吃午餐，玩着“哦上帝”（Oh Hell）的纸牌游戏，并讨论当天的热点事件——有时是关于部门业务的正经事，有时则是津津有味的绯闻。有些日子，屋子里一片寂静。我们的眼睛在牌局之间游移，因为游戏已经结束了。

我们玩的时候没有用钱，大家不会有实际的经济损失。事实上，“胜利”几乎可以被忽略。因为当游戏结束时，赢家必须忍受学生们疑惑的眼光，把粉刷过的南瓜扛下大厅，放回原位。

但游戏总是扣人心弦的，没有人能抗拒证明自己比别人强的机会，即便只有一个小时，即便用的是最愚蠢的方法。尽管玩这个游戏并没有涉及经济收益，为什么我和我的同事们还要投身于如此紧张的竞争之中呢？因为对大脑来说，金钱和相对地位之间并没有太大差别——处理两者用的是大脑的同一片区域，我们有时把它称为“报酬回路”。“报酬回路”是一片具有内在联系的大脑区域，当我们得到了或者马上就会得到自己想要的东西时，这个区域的神经元就会被触发。“报酬”的表述来自一项对老鼠的研究。把一只饥饿的老鼠关在笼子里，它每次用爪子按下一个按钮的时候，就会得到一小块食物，不久，它就像按老虎机那样按压着按钮。

如果正好有一个有线的内置器，通过这只老鼠的头盖骨，进入它脑中一个特定的位置。这个内置器就能记录这个过程中从老鼠的大脑神经元传来的电子脉冲。如果你把这条电线连接到一名说话者身上，那么你就能听见神经元咔嚓、吱啦、砰砰的声音，就像无线电的静电

干扰那样。一开始，这种声音比较低沉和稀少，但是当老鼠把它的爪子伸向按钮，“报酬”开始出现时，噪音就会渐强。一旦小块食物被吃光，这种声音就又会慢慢消失。“报酬”的吱啦声越强烈，老鼠就会更急切地再一次按下按钮。

在“报酬回路”的电子活动和“请给我更多”的回应之间的强联系，给了麦吉尔大学神经学家詹姆斯·奥德和彼得·米纳一个独创性的灵感。[注]这个食物回馈实验看上去有一个闭环——按压按钮，小块食物出现，报酬中心被触发，动物开始更频繁地按压按钮。解释这个闭环的一种说法是把大脑的电路活动，当成是确保过去成功的按压按钮会被重复的一种方法。然而，换一个角度看，它意味着按压按钮和吃食物之间的关系，只是一种大脑自我刺激的方式。换句话说，也许在这个部位的大脑刺激是自我回馈的，吃只是触发这种回报的方式。

奥德和米纳追问，如果把食物激励全部拿走，取而代之的是把按钮与电池直接连接起来，让电流直接刺激老鼠的大脑，会发生什么呢？结果是老鼠强迫性地按压按钮。在实验的后半段我们看到，它们不仅为了坚持按压按钮而放弃了食物和水，而且忍受着脚疼穿越带电的地板，以求走到按钮旁。电流刺激在为它们的大脑提供回馈信号方面十分有效，以至于老鼠们对其他任何东西都没有了需求。它们会持续按压这个按钮，直到精疲力竭，崩溃为止。

如果你觉得这种大脑刺激装置很好玩，有机会你也想尝试一下，那么我还是奉劝你打消这个念头：让你自己免于脑部手术，去喝杯啤酒吧！“报酬回路”的大脑通路进化到了让人类持续寻求对生存和再生产有利的事物——像食物和性那样的东西。但是，所有让人们情绪亢奋的物质，从黑比诺到强效可卡因，刺激的都是同一块大脑网络，因为这些刺激性物质有着与构成大脑报酬回路的化学物质相似的化学结构——当你在小酌几杯时，你正在接受与奥德和米纳的老鼠被电击时的化学结果。

当然，要研究人类，我们不需要通过内置于大脑中的线路听其噪声。我们可以通过观察功能性MRI（磁共振成像）扫描得出的彩色大脑扫描图，如果你在人们吃巧克力、享用马丁尼，或者是（非常尴尬地）进行性生活时观察这些大脑扫描图，你会看到同样的“报酬回路”在嗡嗡作响，因为是同样的大脑网络在回应所有种类各异的经验，报酬网络在许多不同种类的刺激之间创造了一种“共同货币”[注]。你可能并不感到奇怪，你在赚钱时也会有相同的反应。很多研究已经表明，当研究参与者在做出赌博、选股等经济决策，或者为了这些经济决策去挣钱的时候，报酬回路的表现就会与它在面对食物、性或者毒品时一样。

然而，一个奇怪的发现是，报酬回路对相对地位的反应与对实际金钱的反应一样强烈。[注]让我们来看看脑神经科学家克劳斯·弗里斯巴赫（Klaus Fliessbach）领衔的实验。在这个实验中，志愿者捉对玩耍一个简单的游戏，在玩游戏时，他们的大脑会被扫描。在每轮游戏中，参与者需要识别类似的两张图片上哪张的小圆点更多，但他们没有时间数这些圆点。因此他们需要快速估计，当他们识别正确的时候就会赢钱；每轮识别之后，电脑都会显示每个队员所赢的钱数。

在这个研究中，真正的问题在于，“报酬回路”是否真的“关心”相对地位，这也的确是关键问题。抛开游戏参与者挣得的金钱数量，“报酬回路”在参与者挣的钱数比其他参与者多的时候，更加活跃。单是知道自己比其他参与者玩得好这件事本身，就能引起与性、金钱和毒品类似的大脑反应。地位显然是一个有力的驱动器。类似这种实验表明：当我们说人们追求地位时，“欲求”不仅仅是一个比喻。就像我们看到的那样，人们毫不费力地就能通过相对比较来判断由低到高的社会阶级；把这些方面放在一起考察，你就发现一个对物质财富和不平等本身难以置信地敏感的物种背后的逻辑。我们还发现了一点，当谈到一些基本的事物，譬如食物时，胃和大脑并不能准确地判断我们到底什么时候才算吃饱。而一些更加抽象的判断，比如我

们是否有足够的金钱，一间足够大的房子，一辆足够好的车，一定是更多地取决于相对状况和比较，因为我们对这类财富的渴求并不灵敏，不能直接地感知这些嗜好。那么，我们如何在有关“地位”的日常生活中判断什么是“足够”呢？

在一项如今非常著名的决定到底多少钱才是“足够”的研究中，经济学家安德鲁·克拉克（Andrew Clark）和安德鲁·奥斯华德（Andrew Oswald）从5000多个英国家庭中提取数据并进行分析。这项研究由一组与被调查家庭总体的工作满意度、报酬满意度有关的问题构成。这些数据中也包括与每位参与者的职业、工作、工作年限和每周工作时间等有关的具体信息。

经典经济学教科书把工作当成一件可以用来买卖的商品，根据供求法则确定这件商品的具体价格。从这个角度来说，经典经济学理论做出了一些看似显而易见的预测。它声称人们在挣到更多的钱时会更满足，即便要占用更多的工作时间。但奇怪的是，当克拉克和奥斯华德在分析收入和满足程度之间的关系时，挣钱最多的那5%的人竟然比挣钱最少的那5%的人还要少一些满足感，而且工作的小时数对他们的满足程度没有多少影响，上文提到的经济学理论预测对他们来说没有任何意义。

为什么人们在拿到更多薪水时会感到更不满足呢？(注)其中一个原因是，当你爬上一级阶梯，你的比较对象就发生了变化。伯特兰·罗素说：“乞丐不会妒忌百万富翁，但他们会理所当然地嫉妒更成功的乞丐。”如果你是挣钱最多的那5%中的一员，你可能会去比较的人就没有上限了。但如果你是一个年薪20万美元的家庭医生，这样的年收入绝不算少，但是当你把自己与一个年薪百万的脑科医生放在一起衡量时，你也许就会感到不满足了。显然，这种相对比较对满足感的影响还是完胜冷冰冰的现金。

为了验证这一假设，经济学家观察了在类似工作岗位的人与他人收入进行比较的情况。他们采用了一个大型数据库，这个数据库记录了不同工作岗位的平均工资水平。举例来说，经济学家在考量一个45岁而且受过大学教育的实验室工程师的相对工资时，会查找同龄/同等教育程度的实验室工程师的平均收入。他们发现，相对收入对满足感有相当大的影响。工作人员的实际收入很少起作用，跟工作时间也没什么关系。那些比同侪收入高的人满足感更强。

全球范围内的许多实验已经证明了相对收入的重要性。使用经济数据衡量满意度是评估人们认为的“足够”的社会比较效应中最直接的手段之一。但是，相对差距效应会在满足感的主观感受之外产生负面影响。贫穷和富有影响着我们日常生活的方方面面。我们都知道贫穷会带来许多问题，这也是为什么当我们有选择的时候，我们更倾向于生活在一个比较好的社区，并让我们的孩子上一个比较优裕的学区。

如果相对比较如我声称的那样重要，那么一些奇怪的后果就会随之而来。如果大脑视相对比较为最基本的感知，那么这一定也与富足程度有关。而且，如果我们的大脑和身体由这种相对比较所调节，那么我们身边的不平等程度——不仅仅是我们的实际财富——一定会在我们生活中与贫富相关的每个领域起到关键作用。正如我们所见，它也确实起到了这种关键作用。

流行病学专家理查德·威金森和凯特·皮凯特梳理了大量医学文献，[注]试图寻找财富和一系列社会痼疾的关系，这些社会痼疾包括谋杀与暴力犯罪、学校成绩与辍学率、青少年生育、预期寿命与婴儿死亡率、肥胖、大脑疾病等，确切地讲，这类问题在穷人之中尤为严重。他们比较了有数据可查的所有富国中此类问题的比例，其发现令人震惊。

如果我们考察世界上所有国家，就会发现每个人的平均收入与预期寿命同对犯罪等社会问题的易感性紧密相关。像莫桑比克这种极度贫困的国家，就比像英国这样的富裕国家要糟糕得多。当你只把目光聚焦于发达国家的时候，比如西欧国家、美国、加拿大和日本，这个相关性就会被打破，一旦人们富有到基本生活需求得到满足时，额外收入并不能保障他们从低生活质量中解脱出来。

让我们再来看看谋杀率。由于我们通常把这些社会问题看作贫困带来的问题，那么显然，暴力犯罪应该在不怎么富足的国家里更多一些。譬如葡萄牙、西班牙和希腊，这些国家每人的平均年收入在20000美元左右。而在美国、挪威、加拿大这样的富裕国家，暴力犯罪率应该更低些，因为这些国家的平均收入比前者要高得多。事实上，平均收入和谋杀率之间并没有明显的关系，预期寿命也是如此。其实，在威金森和皮凯特分析的10种社会和健康问题中，只有两种——教育成就和邻里信任——与收入有一定的关系。当这10种测量方式被加权平均到一个关于健康与社会问题的总指数中去时，就与收入毫无关系了。就像你在图2.2中看到的那样，这些国家的情况呈模糊的云状，没有清晰的模式。

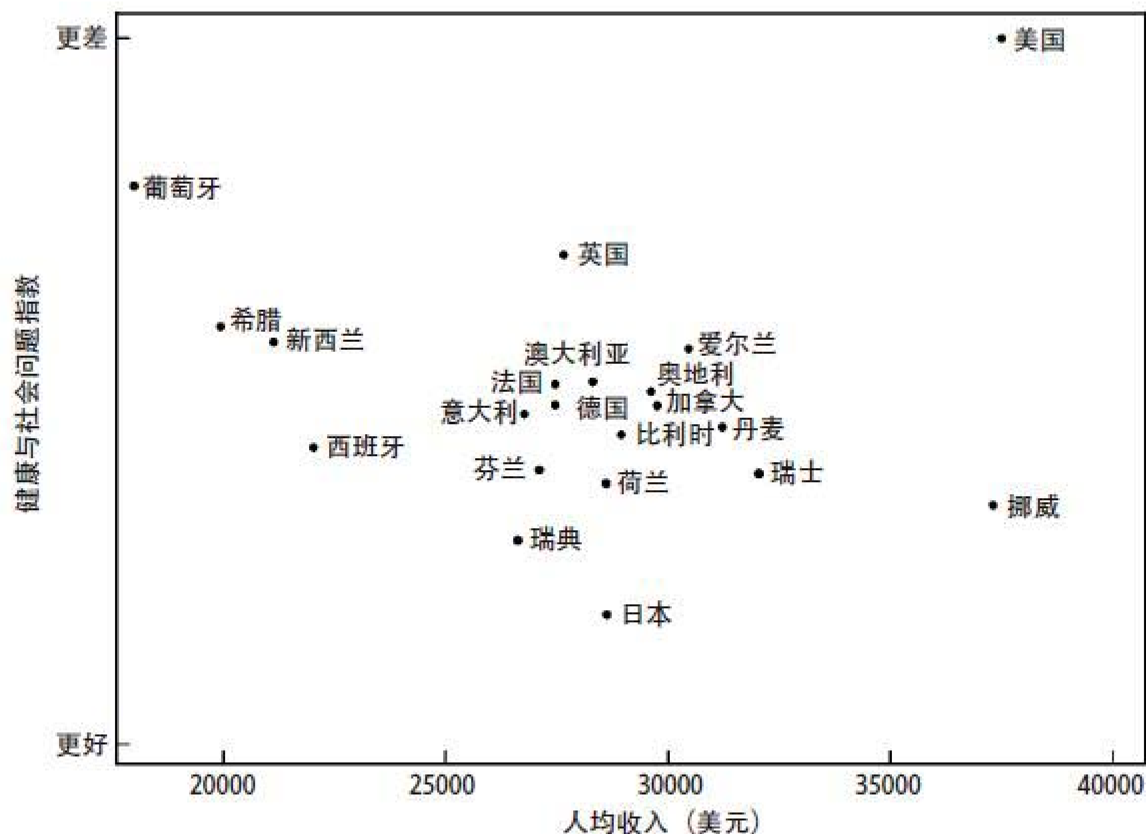


图2.2 在发达国家，健康与社会问题指数并没有和平均收入紧密相关

资料来源：根据Wilkinson and Pickett （2009）改编。

图2.2给出了一个令人震惊的事实：有三个国家的位阶比其他国家高——美国、英国和葡萄牙——尽管它们分别是高、中、低平均收入的国家。在图2.2的底部，你可以看到这三个国家的镜像——瑞典、日本和挪威。尽管这三个国家的收入范围差距很大，但它们的社会问题都相当少。显然，这个模型质疑了声称“贫穷导致社会问题”或者“性格缺陷导致社会问题和贫困”的简单理论。

威金森和皮凯特接着以另一种方式观察这些数据。他们的意图并不是要将社会问题指数与平均收入挂钩，而是将社会问题指数与收入不平等挂钩。某个国家的不平等程度是用该国流向最富有的20%的人的收入除以该国流向最贫穷的20%的人的收入衡量的。对于瑞典和日本这

种最“平等”的国家，这个比率大约是4。这意味着该国最富有的5%的人挣得的收入4倍于最贫穷的5%的人挣得的收入。对于美国和葡萄牙这种很“不平等”的国家，这个比率在8左右。

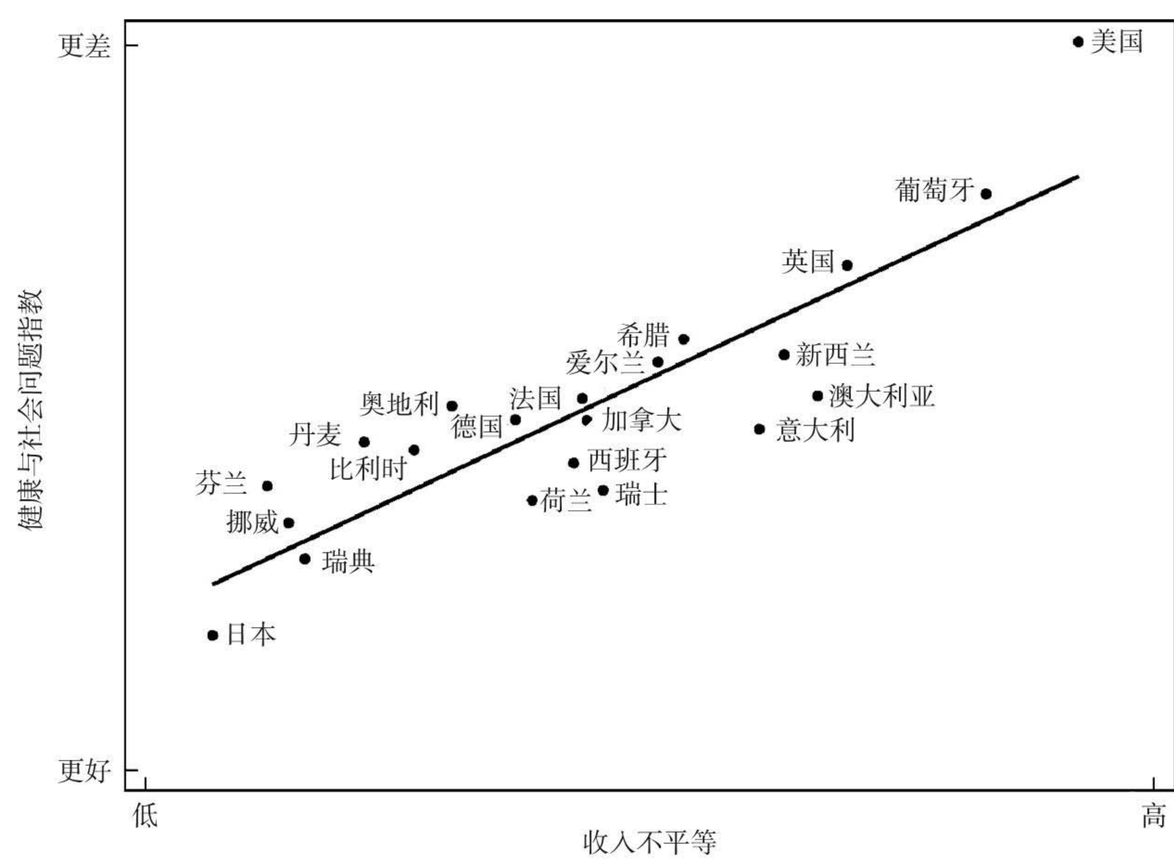


图2.3 在发达国家，健康与社会问题指数和收入不平等紧密相关

资料来源：根据Wilkinson and Pickett（2009）改编。

当你从这个角度再来检视这些数据的时候，如图2.3所示，这些国家的指数就与威金森和皮凯特的预测相当吻合了。瑞典、日本和挪威不再是一个数据点的大杂烩，而是在底部左侧与最低程度的不平等和最低层次的健康与社会问题紧密地连接在一起。在芬兰、丹麦和比利时等国沿着不平等的道路迈出一步，你就在社会问题指数的梯子上爬上了一级。当你达到最不平等国家——英国、葡萄牙和美国——它们也不再是离群数据，而是恰好落在你期望的，与其不平等程度相对应的位置上。在构成这个指数的所有10个主题之间，不平等的相关性都

是很强的，而且，即使研究者从数据上掌握了每个国家的平均收入，它们之间的连接也能原封不动地保留。

也许是因为这些国家的文化、经济和政府之间是如此不同，以至于不能在它们之间进行直接的比较，就像直接比较美国的50个州那样。威金森和皮凯特强调了这种担心，如图2.4所示。图中再次出现了更不平等的地区有着更高比率的社会问题，同样也再次出现了不平等比平均收入有更大的效应。这也解释了为什么在图2.4中，像加利福尼亚这样的富裕州会与亚拉巴马这样的贫困州挤在一起，像艾奥瓦和犹他这样的贫困州会与新罕布什尔这样的富裕州划在一组，即使在单一国家内部，不平等的影响也超过了收入。

我们通常认为，构成“健康与社会问题指数”的议题的原因是贫穷。但是这些不平等效应在我们调整了收入之后仍然存在。因此，对于一个收入平平的人来说，生活在一个更不平等的地区仍然会把自己置于生活问题的高风险之下。换句话说，一个生活在高度不平等的得克萨斯州的中产阶级人士，将会比生活在不平等程度较低的艾奥瓦州的中产阶级人士更有可能遭受健康和社会疾病。

试想一下，你想要换一个自己喜欢的地方生活。大部分人会选择一个低犯罪率、有优质学校、邻居可信赖的社区。辨别这种社区的方法之一是做大量的数据勘察工作，在网上搜索学校考试分数和犯罪数据等信息。一种更有效的方法是查询当地的基尼系数，该系数是衡量经济不平等的常用方法。大部分大都市的基尼系数都是可以在网上查到的。颇为有趣的是，我们可以看到这些数字如何反映特定地区的实际情况。我们可以比较准地把握贫困和富裕的状况，或者说它们看上去的状况，无论修剪过的草坪和富有郊区绵延的房子，还是破旧的店面和衰落的城市社区坑洼不平的街道，或是生锈的家庭拖车和污染某个贫困乡村的废弃设施。

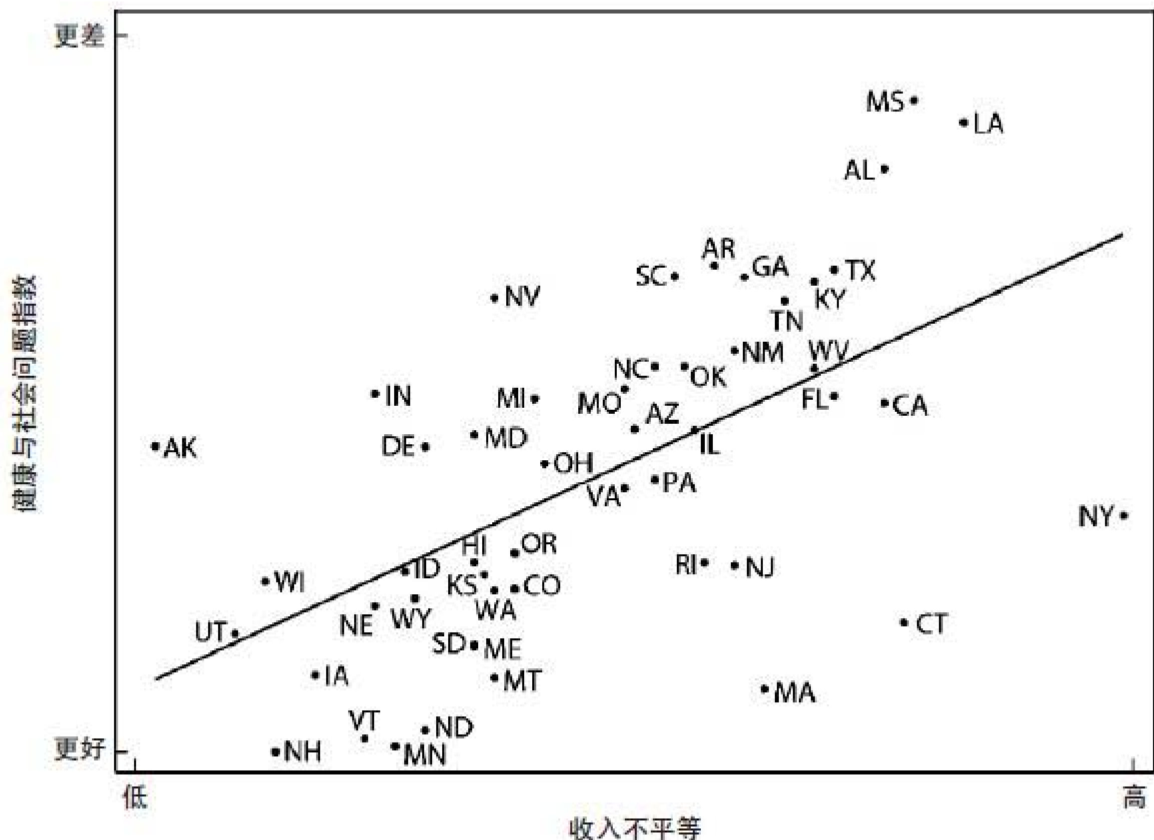


图2.4 在美国，健康与社会问题指数和收入不平等呈强相关

注：亚拉巴马AL、阿拉斯加AK、亚利桑那AZ、阿肯色AR、加利福尼亚CA、科罗拉多CO、康涅狄格CT、特拉华DE、佛罗里达FL、佐治亚GA、夏威夷HI、爱达荷ID、伊利诺伊IL、印第安纳IN、艾奥瓦IA、堪萨斯KS、肯塔基KY、路易斯安那LA、缅因ME、马里兰MD、马萨诸塞MA、密歇根MI、明尼苏达MN、密西西比MS、密苏里MO、蒙大拿MT、内布拉斯加NE、内华达NV、新罕布什尔NH、新泽西NJ、新墨西哥NM、纽约NY、北卡罗来纳NC、北达科他ND、俄亥俄OH、俄克拉何马OK、俄勒冈OR、宾夕法尼亚PA、罗得岛RI、南卡罗来纳SC、南达科他SD、田纳西TN、得克萨斯TX、犹他UT、佛蒙特VT、弗吉尼亚VA、华盛顿WA、西弗吉尼亚WV、威斯康星WI、怀俄明WY

资料来源：根据Wilkinson and Pickett （2009）改编。

不平等是很难被观察的。在那些极度不平等的地区，修剪过的草坪和废弃的门面同时存在，它们之间常常只隔几个街区而已。在我们的脑海里，似乎没有一个单独的影像代表着不平等，因为它本质上缺失单独分享的经历。在实践中，这意味着一种共享空间的缺失，因为有产者和无产者会把彼此的生活地点、工作地点和上学地点分开。

我从俄亥俄州的哥伦布搬到北卡罗来纳。我和妻子从达勒姆开始寻找住处的时候，注意到的第一件事就是这个城市有数百万棵树。这些树把这座城市的一切笼罩在林冠之下，白天处处阴凉，晚上漆黑一片。道路和花园看上去是从一片茂密的森林中适度修剪出来的，这些森林似乎希望自己一有机会就被翻修。然而，比这座城市美丽的树木更令人震惊的，是它的极端性。

驾车穿越达勒姆时，我们经过了一个百万富豪的社区。这个社区建造于20世纪20年代，依然保持着它旧有的风貌。木兰和柠檬树装点着这里的草坪。穿过一条街后，这些令人惊叹的房子就不见了。我们发现旁边是一栋砖混公寓楼，它的前侧围绕着灰暗的金属栏杆防火梯。换洗的衣物挂在窗前，男人们正在街上修车。又过了几个街区，我们置身于一片玻璃幕墙办公大楼之中，其中夹杂着几栋古雅别致的红砖楼。它们曾经是烟草公司的仓库，但早就被改成了砖块外露、有木头护栏的厂房公寓。再走几个街区，街道两旁出现了顶部是铁丝网的链条栅栏。年轻人在街角闲逛，他们的旁边就是一个社区中心，墙上张贴着“不要在街角游荡”的告示。

达勒姆地区的犯罪率相对较高。它的公立学校在低分数和高辍学率之中挣扎。我猜想，达勒姆是一个比较贫穷的城市。但事实上，它的平均收入比哥伦布还要高一点。两座城市的不同之处在于，达勒姆的经济不平等程度要更高一些。这里是很多贫苦人士的家园，但百万富翁也更多。而在哥伦布，这两个极端情况都没有。当然，这里的一

些地方比其他地方好，但它不会给你一种鞭挞的感觉，就好像你在跨越几个街区的过程中就穿越了几个城市和几个世纪。

我们入住的民宿，位于达勒姆一个历史悠久的街区。我们在这里看租房广告。这家民宿的主人是一对友善的夫妻，他们在这个城市里生活了很多年。他们对自己精心修缮的房子感到非常骄傲。男主人是达勒姆的警员。由于他对这座城市有着颇具专业深度的了解，我们向他咨询了我们正在考虑的地方。他强烈表示并多次强调："你们绝不会想要住到那里去的。"听到他如此谨慎，还真是让人感到不安。我向这位民宿主人最后询问了一个地址。我确信他会对此感到乐观，因为它实际上就在他可爱的房子附近的街角。他看着我们很长时间没有说话，然后开了口："那房子有前门和后门，但前门最好在晚上开着灯。如果你想在天黑之后出门，一定要上好门锁。"

此时，我还不明白不平等非但影响穷人，还影响在不平等地区周围落户的所有人。从一个经济学家的视角出发，贫穷迥异于经济不平等。贫穷与一个人拥有和缺少的东西相关，而不平等则描述了金钱是如何分配的，标明了有产者和无产者之间的距离。然而，从一个心理学家的角度来看，贫穷和不平等却是交织在一起的。我们通过邻里比较感知自己的财富，因为我们潜意识中是通过周围环境感知一切的。无休止的社会比较意味着我们自身的价值从来就不会真正独立于我们周围的有产者和无产者。当富者更富的时候，周围的其他人就会觉得自己更穷了。这种倾向有助于解释为什么在那些豪华古宅和豪车与凋敝的街道相毗邻的高度不平等的地区，会莫名其妙地凸显每个人生活中肮脏不堪的一面。这种"莫名其妙"正是下一章的主题。在下一章中，我们会看到不平等如何改变了人们思考和行动的方式。

---

1. G.M.Fisher,"Mollie Orshansky:Author of the Poverty Thresholds," AMSTAT News,September 15-18,2008;G.M.Fisher,"The Development and History of the Poverty Thresholds,"Social Security Bulletin 55(1992):3-14.

2. L.Saad,“Americans Say Family of Four Needs Nearly$60K to‘Get By,’”Gallup,May 17,2013,www.gallup.com/poll/162587/americans-say-family-four-needs-nearly60k.aspx.

3. J.Siebens,“Extended Measures of Well-Being:Living Conditions in the United States:2011,”U.S.Census Bureau,September 2013,www.census.gov/prod/2013pubs/p70-136.pdf.

4. Adam Smith,An Inquiry into the Nature and Causes ofthe Wealth ofNations(London:Methuen,1776).

5. ［英］亚当·斯密。国富论［M］.郭大力，王亚南，译.南京：译林出版社，2011，第403页。——译者注

6. B.Wansink,J.E.Painter,and J.North,“Bottomless Bowls:Why Visual Cues of Portion Size May Influence Intake,”Obesity Research 13(2005):93-100.

7. D.R.Brown,“Stimulus-Similarity and the Anchoring of Subjective Scales,”American Journal ofPsychology 66(1953):199-214.

8. M.W.Kraus and D.Keltner,“Signs of Socioeconomic Status:A Thin-Slicing Approach,”Psychological Science 20(2009):99-106.

9. T.Mussweiler,K.Rüter,and K.Epstude,“The Man Who Wasn't There:Subliminal Social Comparison Standards Influence Self-Evaluation,”Journal ofExperimental Social Psychology 40(2004):689-96.

10. J.Olds and P.Milner,“Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Area and Other Regions of Rat Brain,”Journal ofComparative and Physiological Psychology 47(1954):419-27.

11. D.J.Levy and P.W.Glimcher,“The Root of All Value:A Neural Common Currency for Choice,”Current Opinion in Neurobiology 22(2012):1027-38;G.Holstege et al.,“Brain Activation During Human Male Ejaculation,”Journal ofNeuroscience 23(2003):9185-93;S.N.Haber and B.Knutson,“The Reward Circuit:Linking Primate Anatomy and Human Imaging,”Neuropsychopharmacology 35(2010):4-26.

12. K.Fliessbach et al.,“Neural Responses to Advantageous and Disadvantageous Inequity,”Frontiers in Human Neuroscience 6(2012):1-9.

13. A.E.Clark and A.J.Oswald,“Satisfaction and Comparison Income,”Journal ofPublic Economics 61(1996):359-81.

14. R.G.Wilkinson and K.E.Pickett,“Income Inequality and Population Health:A Review and Explanation of the Evidence,”Social Science and

Medicine 62(2006):1768-84.For an accessible overview of this research,see R.Wilkinson and K.Pickett,The Spirit Level:Why Greater Equality Makes Societies Stronger(New York:Bloomsbury,2010).

第三章 贫穷的逻辑
——不平等有自己的逻辑

在肯塔基州的马西奥，60号高速公路沿线附近矗立着13栋A型框架的塔楼，杰森就在这里长大。铁轨横跨公路，载重卡车在此呼啸而过，昼夜不息。在铁轨的另一侧，是一片常年休耕的广阔空地，它被用作隔离铁路和公路的缓冲区，并把楼群与远处的射击场隔离开。人们在这个射击场上用铅弹射击黏土鸽子。由于射击场距离这个小型社区较远，你听不到“发射”的口令声，只能听到枪声。

杰森孩提时代就在烟草厂工作。工人们把宽长的烟叶一张张钉在长木棍上，看上去像热带树叶做成的窗帘。经过一双又一双手，这些钉着烟叶的木棍被传递到烟叶烤房的椽子上悬挂烘干，然后在烤房里蒸上几个月。

椽子的顶端是杰森梦寐以求的工作场所，摔下来的危险极大，但是负重会减轻，因为你无须把烟草举过头顶。这是一份极其艰苦的工作，但是把手染得焦黑的烟草焦油似乎为他提供了源源不断的能量，那感觉就跟尼古丁渗入皮肤一样。

当杰森长成年轻小伙后，他转行在汽修厂工作。每天的工作就是磨掉铁锈，捶打凹痕，用砂纸把油灰打磨进挡泥板和引擎罩上的光滑凹槽中。砂纸让他鼻子里满是尘土，每天工作结束后，他的双手都会流血。但是这份工作比做烤烟草挣得多。在别人的店里干了许多年的小工之后，杰森借了8万美元，开了自己的汽修店，他渴望摆脱小时工身份的局限。结果这家店经营不善，他又深陷债务之中。

因工作需要，杰森一直以来都会购买工业溶剂，所以他购买其他限制性化学品要相对简单一些。像无水氨这样的化学品，能用于肥沃土地，杀死霉菌，也能用来制造冰毒。在多年处理铁锈、粉尘和焦油的工作之后，杰森走上了一条容易得多的道路。他第一次拥有了一辆性能优良的卡车和电脑，也能给家人购买他们以前买不起的衣物和首饰。当他自己开始吸食冰毒的时候，他变得精神饱满，似乎无所不能。一天晚上，在一间无名仓库里，一个装有无水氨的滤毒罐泄漏了，释放出了一种有毒气体，一个邻居打电话报了警，结果杰森在监狱里度过了他的40岁生日。8年后，当他刑满释放时，杰森再也不像他第一天踏进烟草厂大门时那样富有努力工作的热情了。

很多人认为贩卖毒品是快速致富的一种途径。为什么他们会为此铤而走险，不惜吃牢饭以至失去一切，甚至身首异处？社会学家素德·文卡斯特（Sudhir Venkatesh）通过生活在芝加哥内城的“毒品贩卖一条街”的废弃房屋中制毒的贩毒团伙，研究了毒品交易经济学。注在这几年的研究中，他不仅目睹了毒品交易的过程，掌握了第一手资料，也阅读了这方面的书籍，以求发现这种商业模式是如何运行的。

普通的毒贩每小时挣3.5美元，跟20世纪90年代早期的最低工资差不多。许多低级的团伙成员在速食店另有一份工作。在这个团伙的管理链条的上一级，就是成为文卡斯特的亲密线人J.T.那样的“中层领导”。J.T.与他的母亲住在一起，每年能挣3万美元。在芝加哥做毒品交易的人，死亡率高得惊人，大多是争夺势力范围等原因而引起的团伙之间火拼所致。平均每年有7%的团伙成员死亡，这比美国士兵在伊拉克和阿富汗服役时的死亡率还要高出好多倍。

有一天，J.T.和文卡斯特在一家餐厅吃早餐，J.T.出了一道测试题，以是如何思考的：

“假设有两个家伙正在向我（J. T. ）供应大批量的半成品。”我（文卡斯特）十分清楚地知道，“半成品”的意思是可卡因粉末，J. T. 的团伙可以把它们做成一流的毒品。“其中一个说，如果我（J. T. ）可以支付比平常高20%的价格，一年后他会给我（J. T. ）10%的折扣，这意味着如果供应短缺，他会优先给我（J. T. ）供货。”另外一个家伙则说：“如果我（J. T. ）同意一年后以原价向他进货，他现在就会给我（J. T. ）10%的折扣。如果是你（文卡斯特），你会怎么做呢？”

“我（文卡斯特）对这个市场的运作方式一无所知，我并不确定应该怎么做。”

“不，你（文卡斯特）不应该这样考虑事情。你总是在游戏中下确定的赌注。没有什么事情是可以被预测的，供货不能，任何事情都不能。那个告诉你他将从现在开始给你供一年货的人是在撒谎，他还有可能进监狱，还有可能死呢！因此，你应该接受现在的折扣。”

不管是在一个凋敝的农业城镇还是城中的贫民窟，有着像杰森和J. T. 一样命运的人比比皆是。在大多数情况下，在这种环境中长大的孩子比一个来自中产阶级郊区的孩子更有可能进监狱，更有可能辍学，更可能找不到工作。你选择如何对这些个体的故事进行归因，很大程度上揭示了你看待这个世界的方式。很多人认为杰森和J. T. 这样的年轻人应该对自身的问题负责。还有一些人会注意到贫困或者糟糕的学校教育等因素导致他们缺乏机会。

大多数人曾经都多多少少地思考过这些解释，但甚少有令人信服的观点。一种声音是：这些人纯粹是懒惰，没有责任感或者脑子不灵光。在精英体制下，成功被认为是通过努力工作、责任心和天分才能得到的，而那些在以上方面有性格缺陷的人则更容易犯罪。因为同样的道德堕落会让他们从一开始就贫困。他们的孩子在学校表现更差，是因为懒惰、粗心的父母帮助孩子养成好习惯的可能性更低，而且智

力在一定程度上也是遗传的。贫困的青少年意外怀孕是因为他们无法无天。那些缺少成功必备品质的人更有可能做出不利于健康的决定，如吸烟、滥用药物或者暴饮暴食。

关于这个理论的另一个观点是：穷人有着不同的文化，这种文化不能促进他们拥有诸如努力工作、守信和自力更生等“中产阶级价值观”。无论把这些问题追溯到个人还是文化，论断基本上是一致的：不好的性格会导致贫困以及伴随贫困而来的各种问题。

“性格缺陷”理论是有吸引力的。因为它适用于我们的大脑通常用来寻找原因的惯性回路。当我们尝试搞清一些人的行为的原因时，我们的直觉首先是从这个人身上找原因。这是一条捷径，因为行动经常受信念、意图和能力等因素的引导。当然，性格缺陷理论有一定的事实根据，假设一个人拥有钢铁般的意志，当然就比那些低智商、自控能力差的人更容易获得成功。

如果我们不考虑“行为同样由特定的情境形塑”这个事实，话题看上去就扯得有点远了。举一个心理学家奈德·琼斯（Ned Jones）领衔的经典实验为例。[注]研究参与者聆听了一名学生的演讲，内容是关于他本人对菲德尔·卡斯特罗的态度，其中半场演讲“支持卡斯特罗”，另半场“反对卡斯特罗”。半数参与者被告知演讲者可以按照他的想法自由选择立场，另一半则被告知这名演讲者为了一个特定立场而呼吁是研究者事先安排好的。在听完演讲之后，参与者被询问：这个“支持卡斯特罗”的演讲者的真实信念是什么。

在演讲者的立场是自由选择的情况下，研究者非常理性地预测，听众会相信演讲能够反映演讲者的真实态度；但是在演讲者的立场被设定的时候，大家就会猜想演讲者对这个主题的评论实际上并非发自内心。但是，这种充分理性化的预测是错误的：无论演讲的主题是自由选择的，还是被事先安排的，听众都猜想这位演讲者讲的是肺腑之

言。换句话说，人们似乎不能把预设的立场考虑在内，而是直接把演讲归结为演讲者自身的信仰，甚至是在这个猜想完全不合逻辑的时候。因此，我们在观察一个给定立场的具体细节时，很可能带有强烈的偏见，仿佛它们就是一片玻璃，并基于一个人的个性特征解释其行为。这种偏见经常出现，以至于研究者把它称为“基本归因谬误”注。

基本归因谬误适用于许多情形——大学毕业生是聪明的，瘾君子是意志薄弱的，用食品券消费的人是懒惰的。其中一个十分重要的原因是：分析人比分析情境要容易得多。最近的研究发现，人们忽略情境的倾向更严重了。当人们在做判断时，手头可能还在干着另外一件分心的事。换句话说，当你在仓促、忙碌、过于放松或是负担过重时，你更有可能无视他人所处的情境。你需要多动一些脑子去考虑，也许这位大学毕业生受益于他的家庭关系，或者那个深陷于低工资工作无法自拔的食品券领取者可能已经在十分卖力地工作了。

对弄巧成拙行为的另一种通常解释与性格缺陷理论不同，它确实考虑了情境问题。该理论声称，是贫困导致了这些生活问题。贫困者更有可能犯罪，因为他们缺乏合法谋生的前提。贫困的学生在学校里表现更差，是因为贫困地区的学校没钱聘用顶级教师，而且他们的父母也没时间辅导孩子做家庭作业。没有稳定的高薪工作意味着夫妻结婚并组织起稳定家庭的可能性更低。而且贫困者的饮食往往缺乏营养，也很难得到优质的医疗服务，因而存在更多的健康问题。从根本上说，穷人在价值观和行为上与中产阶级没有什么不同。简单地说，是贫穷的环境导致了贫穷的结果，就像资源缺乏会导致机会缺乏一样。

那些我们从卖弄学问者处听到的陈词滥调，很多是对不平等的社会学研究的附和，通常包括那些关于贫穷的问题或症状的意涵丰富且富有学术性的尝试性解释。我发现，这些分析具有严重的局限，部分

正确，部分错误。性格缺陷与贫困环境论之间的对抗，本质上是旧有天性（性格缺陷）与后天培养（环境）之间的较量。与任何关于天性与教育之间的讨论一样，它忽略了更主要的一点：天性和后天培养总是共同发挥作用的，(注)因为作为人类，我们的基因传递的东西，并不是一套固定的行为模式，就像促使果蝇飞向灯光的内在机理那样，而是以特定方式应对环境变化。我们的目标应该是理解人类的天性如何让我们做好准备，去应对资源丰富或紧缺的环境，以及高度或低度不平等的环境。这样我们才会理解，为什么一个在富裕家庭成长起来的人会与一个在贫穷家庭成长起来的人在思考和行为方式上都不同，为什么一个生活在极不平等的环境中的人会与生活在一个较为平等的环境中的人在行为上有差异。通过这种方式，我们才能认识到，不平等是如何改变我们的。

“环境论”背后的思路，其意图是向善的。它避免了谴责与歧视遭受贫困的人，也通过将资源和机会缺乏视为偶然因素而避免了恶性循环。但是“环境论”只是关注这一点，并天真地假设穷人的决定和行为本质上与中产阶级的相同。但就像贫困与富裕都经历过的人们所证明的那样，人们确实在思维方式和行为方式上有别于那些与自己生活在不同世界的人，其中一个差别就是他们思考未来的方式。

当我还是一个孩子的时候，一到周六我就会去我的朋友斯蒂芬家玩耍。斯蒂芬的家庭是受过大学教育的稳定的中产阶级家庭。他的母亲是保险经纪人，父亲是政府官员。他们都是很出色的人，但是他们的一些行为却让我感到迷惑不解。举例来说，斯蒂芬的母亲会说：“今天真是美好的一天，你们两个有什么计划呢？”毕竟这是周六，她期望我们有一个制订好的出行计划。我们一般会这样回答：“10点到12点打篮球，然后买一个冰镇的墨西哥玉米饼和Sunny D(注)当午饭，接着打视频游戏到天黑。”看起来就像我们已经全都计划好了一样。当然，我们实际上并没有什么计划，至少我没有。后来有一天，我吃惊地发现，斯蒂芬正在偷偷地计划我们的日程。对我来说，事先

准备看上去都是保守的预科生才会做的事，简直有点娘炮。在我的世界中，男人，就要活在当下。

这种“当下的偏见”与对保守近乎病态的厌恶使我在后来这些年中陷入了无尽的麻烦。当我进入大学和开始职业生涯的时候，我在接受这种对中产阶级同学来说看上去十分自然的观念和体制的过程中感到十分纠结。在我大学的第三年，我终于放弃了自己的习惯，买了一个每日计划本。现在我认识到，这种极端的“当下主义”是生来贫困的人的共同经验。

当然，这种生活方式看上去自暴自弃，如果你想要摆脱贫困，就需要对未来做出更好的规划——储蓄或者通过投资创造利滚利的奇迹。但这并不是在贫困中长大的人思考未来的方式。他们的思维方式与政策制定者和专家在晚间新闻中提供的各种解释大相径庭。为了理解这种思维方式的成因，我们需要穿越数千英里和数万年去检视，进化是如何让我们做好应对资源稀缺的准备的。

快生早死

现在请把你自己想象成定居在非洲大草原上的早期人类。你若是一个男人，你将终日打猎或捕鱼。如果你的部落与其他部落陷入冲突，你需要持续监视敌人，因为一场恶战随时有可能打响。如果你是一个女人，你或许正在忙着采集野果和坚果。就像你们的父辈，以及父辈的父辈所做的那样。如果你是一个年轻的成年人，你会花费相当多的时间与其他年轻人打情骂俏，传播绯闻，这不可避免地让绯闻在这个小群体里人尽皆知，因为在这里，大家都彼此熟识。假设存在这些情况，你将会怎样以最佳方式利用你的时间和精力呢？

当我们考虑这些问题时，很自然地就会想到：什么才会让我们最快乐。但是从进化论的视角来看，我们必须记住“圣人不仁，以万物为刍狗”。自然界根本不关心我们是否快乐。事实上，自然界也根本不关心我们是否传递了自己的基因。自然界对你的家族是否灭绝，或者人类的种族是否灭绝也没有兴趣。自然界并不支持任何特定的结果，也不支持任何具体的个人或族群。自然界如其所是地发生。而且，自然界也不仅仅是偶然的，一些行为的确导致了有些基因比其他基因被更多地复制并传递到后代身上。因此，这种成功的行为将会在后代中变得更加普遍。这种“创造性毁灭”的节奏在进化过程中创造了精致的模式。因此，为了从进化的角度理解人性，我们需要理解哪种行为会传递更多的基因，在哪些环境中能传递更多的基因。

从进化的立场来说，扩展相关资源的方式只有两种——生存和繁衍。每个有机体在考虑如何分配精力时，都会面临一种权衡（说的是细胞和代谢的能量，而非努力和注意力）。一方面，它可以投入很多能量让自己生存下来。为了做到这一点，它可能为了强壮而生成肌肉，为了保持健康而增强免疫系统；另一方面，它可以把自己的精力分配到生产上，创造出“卵子”和“精子”以及整个荷尔蒙系统和性感的成年人体（使得卵子和精子可以被交换）。当然，我们并不用理性选择控制这种权衡。但是我们体内不同种类的神经系统都在持续不断地规范我们用在不同建设项目上的精力（本章要讲的压力与健康会提供更多细节）。

生存和繁衍，这两种方式哪种能为传递人类的基因提供最好的机会？这可不一定。此外，它还依赖于时代的好坏。在繁荣的时代，未来看上去是安全稳定的，这就是你有可能健康长寿的标志。如果你等到自己真正做好抚养孩子的准备之后才生孩子，你将会留下更多的子嗣。你需要贡献自己的一切付出更多的精力去照顾孩子，使他们能够繁衍生息，也许你还能帮忙带孙子辈呢。

在艰辛的时代，未来是不确定的，敌人潜伏在每一片草丛之后，繁衍的可能性就变小了。你也许还没活到生小孩就死了。在这些情况下，早生、多生才是有效的。如果你最终决定繁衍，最好尽早生孩子。第一种方式是进化生物学家称为投资未来的“慢战略”；第二种方式则是“快战略”，说的就是“快速生活，早早死去”。

当然，早期智人并没有有意识地采取策略使自己的基因适配率达到最大化。然而，在人类早期的历史中，那些在日子难过的时候采取快战略，在日子好过的时候采取慢战略的人，比那些对环境反应不太敏感的人留下了更多的子嗣。结果是，在下一代有很多人倾向于在艰苦时光的快战略和舒适时光的慢战略之间切换。如今，经过了无数世代的传递，我们成了那些十分擅长采取这些战略的祖先的后代。

动物通过在连续不断的快与慢中转换，适应所处环境的变化，这一点生物学家在多年以前就认识到了。譬如，他们观察到，同样种类的蝴蝶，若生活在有许多天敌的地区会繁殖得更早，用更少的代谢能生长，用更多的代谢能繁殖；若生活在天敌较少地区，则会活得更久一些，因此也会采取相反的途径——繁殖得更晚。然而，确凿证据是在科学家开始在实验室里做实验之后才获得的，这些证据表明，的确是危险的环境决定了适应性的不同。

在一项研究中，生物学家用10只“亚当”果蝇和10只“夏娃”果蝇繁殖出了800只果蝇。[注]然后，他们把这些果蝇分成两组基因相同的群体。一个组幸运地被分配到生活在一个安全的群体中，每天的任务就是吃和繁殖，可以做任何果蝇喜欢的活动。另一组果蝇就没那么幸运了，每周有两次，90%的“早死”果蝇组会被新的果蝇杀死并补位。研究者将这个过程持续了四年。

阅读关于这项实验的科学报告会让人紧张不安。你不由得从果蝇的视角来想象这种境况，发现自己陷入了科幻小说式的梦魇之中：一

群可怕的、穿着实验室白大褂的巨人，让你认识的所有人一个个地消失。这个实验情景被委婉地描述为“高成年死亡率处理”，死亡率能够被精确地计算出来：“一个成年个体存活一周的可能性=0.01”。

除了暴力之外，这项研究也得出了一个非常重要的结果。“早死组”的果蝇繁殖得更早，“早死组”的雌性果蝇也比“安全组”的雌性果蝇排出更多的卵子。这只是“快生早死”理论预测的结果。果蝇并不是通过环顾四周观察判断出自己即将陷入危险，然后才决定尽快配对的。这种能早点繁殖的果蝇只是为了在下一代中留下更多的子嗣。

1991年，心理学家杰伊·贝尔斯基（Jay Belsky）和他的同事们提出了一个观点，[注]基于对进化快慢的权衡，在充满压力或无秩序的艰苦环境中长大的女性早生孩子的可能性更大。尽管当时相关的数据还不是很多，但已经足够验证杰伊的理论。几年后，心理学家马戈·威尔森（Margo Wilson）和马丁·戴利（Martin Daly）开始挑战对芝加哥的出生率和死亡率的研究。芝加哥是一个社区城市，你可以从林肯公园的林荫大道、破铁皮路灯和红砖建筑开始研究。如果你旅行到南部的恩格尔伍德，就可以从它光秃的水泥路、无窗的建筑和散落着碎玻璃的人行道开始。如果你觉得自己在短短12英里中就跨越了一些隐形的边界，到了另一个国家，这也没什么稀奇的。在某些方面，你确实已经跨越了边界。

威尔森和戴利观察了芝加哥所有社区中的女性生第一个孩子时的平均年龄。[注]果不其然，贫困地区的女性生孩子更早。接下来，他们把每个社区中女性生头胎的年龄与这个社区的平均寿命相联系，因为从进化的角度来看，预期寿命是促成更早繁殖的最大压力源。这种相关性是很强的，几乎达到一比一：在预期寿命降低的时候，女性生育的年龄也会降低。就像“快生早死”理论预测的那样，当人们死得早时，他们就会更早地生孩子。

自从这项开创性的调查开启后，有很多研究证明了威尔森和戴利的实验结果。在贫困或危险的环境中长大的女性生孩子更早。她们生孩子的平均数量也更多，这也是增加基因传递机会的另一种方法。

因此，贝尔斯基提出的理论看上去被数据证实了。但是贝尔斯基并不仅仅预测了早生孩子这件事，他其实走得更远。他认为在逆境中长大的女性之所以生孩子更早也更频繁，并不仅仅是一种选择，更是一种对她所处环境的确定性与不确定性程度的回应，这很有可能在心理和生理上影响她们与周围世界以及其他个体相处的方式。贝尔斯基预测，在贫穷、危险、无秩序的环境中长大的女孩来月经的时间和进入青春期的时间都要早于在稳定的中产阶级家庭长大的女孩。如果是这样，她们生孩子的平均年龄就更早，因为她们成熟得也更早。这是一个大胆的假设，因为这说明家庭环境不仅影响着人们的选择，也在生理上对他们产生影响。

这项工作在20世纪90年代掀起了一阵小热潮，很多实验室的研究人员都开始持续跟踪某些家庭，从这些家庭的新生儿开始，直到他们的孩子出生。如果的确是无序的环境导致了出生率变化，那么即便你只了解女孩所在的社区或者家庭状况，而对她们本身一无所知，也能在女孩出生之前就预测出她们进入青春期的时间。经过一个又一个实验，贝尔斯基的预测被证实了。到21世纪中叶，在贫穷无序的艰苦家庭里长大的女孩比那些在更稳定的家庭中长大的女孩要更早进入青春期。注

这些结果也以另外一种方式推进了贝尔斯基的理论。对动物的研究集中于出生率和死亡率，但对人类的研究则比研究动物要复杂得多，其研究范围远远大于出生率和死亡率。更早进入青春期和更早生育不仅和预期寿命有关，也和贫穷、家庭中的父亲缺位以及该地区的经济不平等程度有关。即使这些困难本身不是致命的（至少不是直接的），它们看上去也预示着和高死亡率同样的生理和心理变化。

在人类中间，对快和慢的权衡产生的后果到底有多广泛呢？心理实验表明，这种后果比任何人的事先预测都更加普遍，它以与繁殖毫不相关的方式影响了人们的行为和决定。它们之中关于现在与未来最重要的权衡往往是和金钱有关的。财务咨询师告诉我们，如果我们省下每天喝拿铁咖啡的3美元，每年就会增加1000多美元的存款。但是这意味着每天你都要面临一个选择：我到底是想在年底的时候银行账户上多出这1000美元，还是抓住当下的美好——现在就喝上一杯拿铁？

同样的权衡也隐藏在更大的生活决定背后。我是风物长宜放眼量，把时间和金钱投资到上大学然后拿高薪，还是现在就找份工作保证基本收入？我是做一份规矩的工作，循规蹈矩地生活，即便我可能一辈子都在为财务挣扎，还是干脆就去贩毒？如果我选择贩毒，也许就会长远地失去一切，以破产告终，进监狱或者死亡，但是也许现在就会挣很多钱。

即使对富裕和贫穷的短期感觉也会让人们或多或少地变得短视。回想一下前几章那些对贫穷和富裕的主观感觉拥有的强大效应，这种效应通常基于我们如何把自己与他人进行衡量。心理学家米奇·卡伦（Mitch Callan）和他的同事把这两项原则融合到了一起并预测，当人们感到自己穷困时，就会变得目光短浅，会用尽一切手段迅速获取，对未来则视而不见。注当让人们感到自己富有的时候，他们就会从长计议。

他们的实验首先探究式地提问实验参与者的财务状况、消费习惯，甚至他们的个性特征和个人品位。他们告诉参与者，实验需要所有的细节信息，因为电脑程序将计算出个性化的“相对可支配收入指数”。参与者被告知，电脑会给他们一个分数，这个分数显示了他们和年龄、教育水平和性格特征等方面相似的年轻人在金钱数量上的比较结果。事实上，电脑程序并没有做这样的比较，而只是展示了一个闪烁的进度条和一串文字：“计算中，请等待……”然后，电脑给参

与者提供了随机报告，告诉其中一半人，他们比跟他们差不多的大多数人更有钱，而另一半则被告知他们手里的钱比跟他们差不多的大多数人要少。

接下来，参与者被要求做一些财务决策，有一系列方式可供选择：更小却更快的收益，或更大也更慢的收益。举个例子，他们也许会被问及："你愿意今天拿到100美元，还是下周拿到120美元？""你愿意今天拿到100美元，还是下周拿到150美元？"在他们回答了许多这类问题后，研究者就能计算出参与者会把多少钱放在即刻的收益上，多少钱会让他们愿意等待一个更好的长期回报。

这项研究发现，当人们觉得贫穷时，他们在关于快慢的权衡中就倾向于速战速决，希望得到即时回报。但是当他们觉得自己相对富裕时，就会做更加长远的考量。为了强调这一点——这并不单纯是在真实世界中没有影响的抽象决定，实验者对第二组参与者再次做了这项研究。这一次，实验者没有使用假设性的选择，而是给每个参与者发了20美元，并给他们提供了一次用这20美元参与赌博的机会。他们可以选择把这些钱装进腰包，然后退出回家，也可以选择与电脑玩一把扑克碰碰运气，也许会赔得精光，也有可能挣更多的钱。当参与者被弄得感觉自己是相对富裕的时候，60%的人会选择赌博。当参与者感到自己相对贫困的时候，这个数字就会飙升至88%。感觉贫困会让人们更愿意孤注一掷。

这些试验中最令人震惊的事情是：并不需要整个童年都处于贫困或富裕环境中，才能改变人们短视的程度。即便只是一种没有其他人富裕的主观感觉，就足以启动"快生早死"的生命路径。

没什么可失去的

素德·文卡斯特追踪的大多数贩毒团伙成员，都挣着同样微薄的收入，并与他们的母亲生活在一起。如果他们并不能靠贩毒变得富有，而工作又如此危险，为什么还要选择干这行呢？原因是，还是有少数处于团伙顶端的成员，一年可以挣几十万美元。他们的财富令人侧目——开豪车，穿华服，佩戴珠宝四处招摇，到哪里都前呼后拥。团伙中的普通成员并不会关注彼此的生活，因此推断不出这是糟糕的营生。相反，他们关注的是那些处于团伙顶端的成员，想象着自己能成为他们那样。尽管成功的概率极低，却甘冒骇人的风险。

“快生早死”理论解释了当人们处于贫穷状态时，为什么更关注此时此地，而忽略未来。但这并非事实的全部。第二章描述的研究表明：在不平等程度较高的社会中，健康和社会问题的比例更高，这种情况甚至存在于中产阶级成员之间。在过去的30年间，不平等现象激增的一个最令人困惑的方面是：几乎所有的财富变化都发生在最富有的人群中间。一旦经过通货膨胀的调整，穷人和中产阶级的实际收入就与1980年没什么差别。而位于最顶端的1%人群的收入及财富则飙升，同时，即便他们的财富飙升了，那些位于前0.1%的人则会让他们显得更加渺小。那么，超级富人的收入是如何对其他人产生有害影响的呢？

从大黄蜂的蜂巢中，我们能找到这个问题的部分答案。生态学家拉夫·卡他（Ralph Catar）在加拿大不列颠哥伦比亚海岸外的小岛上研究野生大黄蜂的摄食习惯。(注)大黄蜂主要从两种花上采集花蜜，一种是海红（seablush），另一种是矮越橘果。海红是一种顶端有着粉色大花瓣的高茎花。一片海红看起来就像是一幅印象派画作——绿色夏天背景上成千的粉色点彩。矮越橘果是一种有着野生灌木外表的低矮植物，有的会结几个蓝色的浆果，悬着几朵铃铛似的白色小花，如果你看到成片的矮越橘果，很有可能误认为是一片野草。

卡他注意到，在大黄蜂看来，海红和矮越橘果这两种花是完全不同的。平均而言，昆虫可以从这两种花中获得的营养是差不多的。但是选择海红是有保障的。如果大黄蜂在一片海红中觅食，它们绝不会饿着离开。因为每朵花中含有的花蜜量都差不多，不多也不少，这同样意味着它们也绝不会吃到太多花蜜。因此，海红是一种低风险、低回报的投资。恰恰相反，矮越橘果是一种大黄蜂玩的“21点”游戏：一些花朵中的花蜜多得像中了头奖，另一些却一无所有。吃矮越橘果是一种高风险、高回报的赌博。

卡他开始检验一套关于风险承担的进化理论，我称之为“没有什么可失去”理论。该理论认为，从大黄蜂到狩猎采集者，任何觅食生物承受风险的量级取决于它的需求程度。一只吃饱了的大黄蜂，可以选择海红以保证不饿死。但设想一下，一只快要饿死的大黄蜂若只依靠海红中贫乏的花蜜，很可能无法存活。那只濒临饿死的绝望大黄蜂“没有什么可失去”的，它会抓住这个机会，匆匆找寻矮越橘果中的意外之喜。也就是说，随着需求增大，风险也会加大。为了检验这个理论，卡他必须比较大黄蜂在吃饱和饥饿两种状态下的觅食选择。他和助理们每天要走访14个大黄蜂聚集地，在实验的前几天，他们会从一些特定的蜂巢中用小管子偷偷吸出花蜜，然后转移到其他的巢穴中。后来的几天，他们会把程序颠倒过来——此前被偷走蜂蜜的蜂巢现在会被给予额外的花蜜。研究人员随后会统计每天每个聚集地中有多少大黄蜂去各个花丛，为了识别它们的归属地，大黄蜂会被标记成不同的颜色。正如卡他所料，当大黄蜂收到额外的花蜜时，它们会选择安全，在海红花丛中觅食；但是当它们的花蜜被转移时，它们会直奔矮越橘果花丛而去。

在不确定的环境中计算出最佳选择，是一件复杂的事情。这对人类来说也是一桩难事。根据传统的经济学理论，理性选择意味着收益最大化，可以通过将“回报的大小”乘以“得到它的可能性”计算出你的“期望效用”。因此，一个有90%的机会赢得500美元的选择，其

期望效用高于有40%机会赢得1000美元的选择（500×0.9=450美元相对于1000×0.4=400美元）。但是大黄蜂的例子表明，选择的种类并不一定与期望效用的模型完美吻合。同样，这个例子也证明，很多其他物种在做出冒险选择时，与大黄蜂在窘迫之际冒大风险显示了同样的倾向。

人类便是那些物种之一。设想一下，如果你欠了1000美元租金，今天到期，还不上就会无家可归，你会怎么做？若你此刻身处一场赌局之中，你会选择有90%的概率赢500美元，还是有40%的概率赢1000美元？在这种情况下，大多数人会选择以小概率赢1000美元——因为一旦赢了，他们的需求就能满足。尽管从“期望效用”角度来看，这是非理性的，但从另外的角度来讲，这又是理性的。因为有时满足基本需求，比数学上所谓的“最优交易”更加重要。不同物种的动物之间的相同模式表明：基于需求做出的选择，对于进化来说也是适用的。无论是拥有微小大脑的大黄蜂，还是试图满足需求的人类，我们并不总是寻求利益最大化，这就是所谓的“米克·贾格尔逻辑”（Mick Jagger logic）。如果我们不总能得到我们想要的，就可以试着得到我们需要的。有时，这意味着要冒巨大的风险。

在第二章中我们发现，人们通过与他人比较来判断自己需要什么，与顶层的人比较，比同底层人比较对我们的影响更大。如果不平等的加剧会让人觉得自己需要更多、更高层的需求，从而导致冒险选择，它就揭示出了不平等与风险之间新的根本关系：无论你是贫农还是中产，不平等本身就可能导致人们趋向风险高的行为。

为了检验不平等是否真的提高了冒险选择的概率，我和工作人员设计了一个简单的实验。注研究的参与者被要求做出一系列赌博式的选择，包括低风险回报的选择（例如有100%概率赢得15美分）和高风险回报的选择（例如有10%的概率赢得1.5美元）。他们被分为两组，在开赌之前，我们给他们提供了此前参与者做法的有关信息，并以此

作为关键的实验因子。在“平等”组里，参与者被告知，表现最好的人比表现最差的人可多挣几美分；而在“不平等”的组里，参与者被告知，表现好的人比表现差的人挣得多得多，表现差的人几乎一无所获。两组实验情境的平均所得是相同的。在参与者被告知前人的做法之后，他们表示了在游戏中需要多少钱才满意，随后他们自己来玩这个游戏。

正如我们所料，相比“平等”组而言，“不平等”组中的参与者表示：他们需要更多的钱才能满足。在不平等程度很大的情况下，参与者感到需求强烈。结果就是：当“不平等”组做出赌博选择时，他们会选择更高的风险，倾向于高风险、高回报的选择。实验的关键因素在于，这两组人有着相同的平均收入和教育程度，初始时有着相同数量的钱，他们也都没有玩过这个游戏，因此不必担心之前赢的会输掉。在知道玩得好与玩得差之间会有巨大收入鸿沟时，“不平等”组选择了更高的风险。这个实验为不平等本身会引发风险行为提供了第一证据。

这意味着什么呢？当然，在“不平等”组里，一小部分玩家赢得了大额奖励，但大多数人一无所获；在“平等”组里，没有人得到极高的回报，同样，也没有人一无所获。换句话说，通过发起风险更高的选择，不平等导致了有产者与无产者之间更大的差别。实际上，不平等孕育着更大程度的不平等。

对于心理学家来说，这样的实验就是一个培养皿，他们可以严格控制实验条件并随机分配，这对于弄清因果关系非常必要。将问题带入实验室的过程中，他们将问题从常规情况中剔除。对我们的实验来讲，我们希望能够弄清，在自然环境中是否也会发生相同的动态过程。就普通人更加无序的生活而言，不平等是不是他们风险选择的关键因素之一？

研究人员衡量风险选择时，最常用的方法就是通过调查问卷了解参与者的行为。但是谈到许多让人们陷入麻烦的风险时，这种方法就存在问题——“女士，感谢您参与我们的调查，请问在过去的一年中，您做过几次愚蠢的财务选择？您做过几次对健康有风险的行为？譬如没做安全措施的性生活。您酒驾过吗？您有几次无视法律，涉嫌使用和贩卖毒品？”这些显然都是伦理问题，而且需要让人们承认自己做过的一些极尴尬且非法的行为。即便你提出了这些问题，也很难得到令人信服的答案。

因此，我们选择了另外一种方法来衡量日常生活中的风险行为。我们转而使用谷歌，寻找当人们涉足特定种类的风险行为时可能搜索的术语，通过识别可能引发真正问题的三个领域的风险决策开始我们的研究，它们分别是财务决策、性行为及酒精和毒品的使用。一旦我们开始关注性、毒品和钱的时候，我们会问自己：如果我陷入了这种类型的风险行为，我会搜索什么？

举例来说，人们在谷歌上搜索“彩票”“发薪日贷款”[注]这样的词条时，很可能是已经陷入开销风险了。在性风险的衡量上，我们把搜索“紧急避孕药”和“性病测试”这样的词条计算在内。衡量毒品和酒精的相关风险时，我们关注的搜索词条是“如何避免宿醉”和“如何通过毒品检测”。当然，一个人在搜索这些词条时，也许并非与涉及这些危险行为有关。但通常，如果有更多的人涉及性、毒品和财务风险，那么你就会发现这类搜索更多了。

有了在谷歌上得到的数十亿个此类数据点，我们想知道：人们搜索这类词条越多的州，是否就是收入不平等程度越高的州。为了减少单个搜索词条本身特性的影响，我们将六个词条合到一起计算出综合风险承受系数。接着，我们描绘出该系数与各州不平等程度之间的关系。正如谷歌搜索估计的那样，越不平等的州，风险承受系数越高，在对每个州的平均收入进行统计学调整后，两者依然保持着强相关。

如果用谷歌风险承受系数追踪现实生活中的风险行为，那么我们希望得到它与贫苦生活相关联的结果。[注]因此，我们选择谷歌系数并检验其能否解释第二章中提及的不平等和关于10个主要健康与社会问题的理查德·威金森和凯特·皮凯特系数之间存在相关性。的确，谷歌风险承受系数与生活问题系数间有很强的相关性。通过缜密的统计学分析，我们发现，不平等是风险选择的有力预示，而风险选择又预示着健康和社会问题。这些发现表明，有风险的行为是帮助解释不平等与日常生活中的坏结果之间存在相关性的一条途径。当我们同时考虑这种相关性与实验室实验提供的因果证明时，证据就会变得更加有力。

本章描述的实验对于理解不平等有着十分重要的作用，因为只有实验才能从个体的个性特质差异中区分出环境效应。诚然，在每个实验组中，都会有一些杰出人士和愚蠢的人，有天生自控力就强的高尚灵魂，也有不负责任的混混。由于这些人是被随机分配到实验组中的，所以想要使各组间的人在性格和能力上的差异程度保持一致是完全不可能的。换言之，我们看到的这种差异，正是由实验因子造成的。在这个例子中，决定的做出取决于不平等的高低。

约翰·布拉德福德（John Bradford）是16世纪一位杰出的无神论者。他在国王爱德华六世（King Edward VI）治下声名鹊起。然而，在爱德华六世死后，玛丽·都铎（Mary Tudor）王后继位，他的命运迅速转变。作为天主教徒，数以百计反对她的人，都被玛丽王后处死在火刑柱上，她因此被称为“血腥玛丽”。在被囚禁于伦敦塔期间，布拉德福德看到其他囚犯被领到大厅执行死刑，在大多数时间里，他不知道自己是会被释放还是处决。他和他的狱友谈到，改变他命运的东西，并不在他的掌控中，它无法预测，也不是凭借自己的聪明才智就能改变的。实验就是温柔的提示者，用约翰·布拉德福德的话来说，就是“上帝的恩典指引着我”[注]。如果我们深入地理解行为实验，就会变得谦卑。它们挑战着我们自身的成败尽在自己掌握中的假

设，就像约翰·布拉德福德那样，我们并不是自己的思想、计划和一己之力的简单产物。

这些实验表明，任何一个普通人，当身处不同的情形之中时，表现也会不同。设想一下，你是一个邪恶的科学家，正在酝酿一个巨大的研究计划，而且没有伦理审查委员会限制你的行为，你决定将一万名新生儿随机分配到不同地方的家庭中培养——一些孩子分配到亚特兰大城郊富有的受过良好教育的父母手中，另一些分配到密尔沃基城里的单亲妈妈手中，诸如此类。我们看到的研究表明，你给他们分配的环境会对他们的未来产生主要的影响——被分配到得克萨斯这种高度不平等的州的孩子，比那些分配到艾奥瓦这种更平等州的孩子，结局更差，尽管得克萨斯州同艾奥瓦州的平均收入几乎相同。

在某种程度上，这种情况发生的原因是：在不平等的地方，不好的事情更容易发生在人们身上。而且，在不平等的地方成长的孩子，其表现也会呈现某种程度的差异。这些情况都可能发生，尽管被你随机分配的孩子在生命之初具备同样的潜能与价值。

不公平性与风险选择的实验结果让我再次想到了杰森。他不仅是我的另一个研究对象，还是我的兄长。我也曾从事烟草工作，感受过烟草焦油滴在皮肤上吱吱啦啦的声音。我在兄长的汽修店工作，在炎热的夏日打磨底漆，我的指纹都脱水消失了。当我进入高中的那个夏天，杰森还在经营着汽修店。他把车停在我父母家门口，问我是否愿意去法兰克福兜风，他正在售卖一辆低价买进并修理过的汽车，因此需要去州府变更原始所有权。他既想把我这个无聊的宅男从屋子里揪出来，又想在单程两个半小时的驾车旅途有个伴儿。在他的卡车进入公路减速后，我们谈论了一些严肃话题，这是我们以往不曾谈论过的，我隐约感到他有心事。

我们前方的车行十分缓慢，最终停滞下来。杰森盯着前面一串红色的刹车灯，忽然向左打轮驶出公路，驶入长满青草的中间带，这里

比两侧的沥青路面宽好几倍。我们回到上坡，然后开到对面的车道上，沿着它快速行驶，在下一个出口驶出公路，为躲避拥堵而上了一条乡间小路。“要我在那里等才见鬼了呢！”杰森解释道。过了一会儿，我们又驶回公路，杰森拿出一个小的雕花木盒，从这个神秘小物件的一侧抽出一个小不锈钢管，又从另一侧推了进去，拿出一小堆碎大麻叶，塞到其中一端。他用膝盖控制方向盘，用打火机点着了管子的一端，原来这是一个烟斗。我被这个有着天才设计的小物件深深吸引，我认为用它抽烟比在开车时卷烟卷还需要练习更多次。

在公路上继续安静开车的杰森，在谈到他无法预知自己的汽修店今年还能否存续时说：“我绝不会一无所有，所以我得去做我现在就想要做的事。”

---

1. S.A.Venkatesh,Gang Leaderfor a Day:A Rogue Sociologist Takes to the Streets(New York:Penguin,2008).
2. E.E.Jones,“How Do People Perceive the Causes of Behavior?,” American Scientist 64(1976):300-305.
3. L.Ross,“The Intuitive Psychologist and His Shortcomings:Distortions in the Attribution Process,”Advances in Experimental Social Psychology 10(1977):173-220.
4. R.Sapolsky,“A Gene for Nothing,”Discover18(1997):40-46.
5. Sunny D，美国一种流行的儿童橙汁，水果零食。——译者注
6. S.C.Stearns,M.Ackermann,M.Doebeli,and M.Kaiser,“Experimental Evolution of Aging,Growth,and Reproduction in Fruitflies,”Proceedings ofthe National Academy ofSciences 97(2000):3309-13.
7. J.Belsky,L.Steinberg,and P.Draper,“Childhood Experience,Interpersonal Development,and Reproductive Strategy:An Evolutionary Theory of Socialization,”Child Development 62(1991):647-70.
8. M.Wilson and M.Daly,“Life Expectancy,Economic Inequality,Homicide,and Reproductive Timing in Chicago Neighbourhoods,”British Medical Journal 314(1997):1271-74.

9. M.Del Giudice,S.W.Gangestad,and H.S.Kaplan,“Life History Theory and Evolutionary Psychology,”in The Handbook ofEvolutionary Psychology,D.M.Buss(ed.) (Hoboken,NJ:John Wiley and Sons,2015).

10. M.J.Callan,N.W.Shead,and J.M.Olson,“Personal Relative Deprivation,Delay Discounting,and Gambling,”Journal of Personality and Social Psychology 101(2011):955-73.

11. R.V.Cartar,“A Test of Risk-Sensitive Foraging in Wild Bumble Bees,”Ecology 72(1991):888-95.

12. B.K.Payne,J.L.Brown-Iannuzzi,and J.W.Hannay,“Inequality Increases Risk Taking,”Working Paper,2016.

13. 发薪日贷款（payday loan），一种无须抵押的小额短期贷款，以个人信用做担保，其依赖的信用依据是借款人的工作及薪资记录，借款人承诺在下一发薪日偿还贷款并支付一定的利息及费用。这种贷款自20世纪90年代在北美大规模兴起，对申请人的资信要求更低，批评者认为这将怂恿他们消费并为此付出高昂的代价。一些美国和加拿大地区的借款人承认，他们在一年内使用发薪日贷款6次以上，这部分借款人多为陷入债务循环的低收入者，无法偿还本金。——译者整理自维基百科

14. B.K.Payne,J.L.Brown-Iannuzzi,and J.W.Hannay,“Income Inequality,Risk Taking,and Social Outcomes,”Working Paper,2016.

15. E.Bickersteth,A Treatise on Prayer:Designed to Assist in Its Devout Discharge:With a Few Forms ofPrayer(n.p.:A.Van Santvoord&M.Cole,1822).

第四章 右派、左派与梯子
——不平等如何分裂我们的政治观点

格伦维尔男爵[注]此时正在凡尔赛宫，像往常一样，环绕着他的依然是各种珍宝和奢侈品，这对他来说再熟悉不过了。[注]然而，也正是此刻，他却发现自己与混乱是如此接近，他感到有些迷失方向了。1791年，法国传统的三级会议被一个又一个新的议会形式取代，每一种形式都在碎片化为派系纷争后迅速崩溃，然后变成下一种形式。国王路易十六挣扎着保存自己的国家，在说服与强迫的声音之间摇摆不定。最终，真正摇摆不定的是他的项上人头。

正当最新型的议会第一次聚会时，议员们在混乱之中把自己划分为志趣相投的团体。格伦维尔男爵声称："我们开始认识彼此——那些效忠于宗教和国王的人占据了国王椅子右边的位置，以图避开对手阵营的喊叫、咒骂和无礼。"希望废除君主制的激进革命者和致力于启蒙的理性精神而非教堂权威的人则同时倒向了左翼，而那些观点更加温和的人占领了大厅中央。

即便事先没有计划，座位的安排也是有迹可循的。在老三级会议上，国王曾邀请神职人员（第一级）和贵族（第二级）坐在自己的右手边；劳动人民（第三级）则坐在他的左手边。像全世界许多文化习俗一样，"犹太—基督教"传统更希望自己的党派被允许在右边就座。因为在《圣经》中，耶稣就坐在上帝的右手边。在法语中，"笨拙"（gauche）一词在字面上的意思是"左边"；但在英语中，我们用这个单词表达"不优雅"或"不懂人情世故"的含义，跟格伦维尔男爵鄙夷的那种"喊叫、咒骂和无礼"的意思差不多。类似地，法语中的"向右转"（à droite）在英文中变成了"圆滑的"

（adroit），意为“有技巧的”或“有天分的”。根据格伦维尔男爵对法国大革命相关事件的描述，那时国王已不再告诉贵族应该坐在哪里，但看上去他的支持者坐在右边会让他更舒服些，他的敌对者则坐在左边。

在接下来的几个星期里，作家对这次会议的报道开始把不同派系缩写为“左派”、“右派”和“中间派”。“右”和“左”因此进入了政治学词典，分别对应“保守”和“自由”的描述。假使凡尔赛会议厅的陈设不是如此排列的，我们今天也许会把保守派称为“前”，而把自由派称为“后”。

除了“右”和“左”的历史渊源之外，这个标签也保持了它的一些原始含义。在政治上，“右”就是好的，“左”就是不好的吗？而问题的关键是：这个“好”是对谁而言的。从国王的角度来讲，“右”在想要保持君主制和按老方法做事情的传统主义者看来是好的，而在那些想要改变社会规则的人眼中则是坏的。这种所谓的“好”和“坏”的确存在，但仅仅是出于那些在传统权力结构中掌握着权力的人的观点。在这一点上，今天与18世纪的法国没有什么区别。

为什么一个特定的议题会与自由或保守的视角并列在一起呢？原因并不总是显而易见的。为什么支持妇女有权利堕胎的人同样希望增加高收入人群赋税？为什么坚持持枪权的人同时也不信任关于气候变化的科学发现？为什么人们对非法移民的态度与他们在同性恋婚姻上的观点也有联系呢？

政治心理学家这些年来曾提出过许多框架，试图解释保守派和自由派在核心路径上的不同。它们是严格教育与宽容教育相对抗的产物，还是僵化思维与灵活思维的对抗？抑或宗教世界观与世俗世界观的对抗？心理学家约翰·约斯特（John Jost）回顾了历史学理论和很

多经验主义的研究，发现左派和右派在两个基本方面始终与彼此不同。㊟

其中最首要也最明显的区别是：保守派大多希望保持传统和维持现状，而自由派则希望看到社会的变化。然而，从两派各自的立场上看，传统与变革之间的差别是相当大的。保守派不单纯是为了让事物保持原样而要求维持现状。与哲学家托马斯•霍布斯一样，他们倾向于认为，一个陷入混乱的社会可能是最坏的。因此，保守派对社会秩序受到的威胁（叛军）或者来自内部的威胁（潜在的革命）十分敏感。由于公民秩序很难获得，所以保守派坚信我们应该努力维护它。这通常表示他们会选择相信那些经过时间检验的传统方法。即便这意味着放弃一些通过改变社会规则来改善社会的机会，这也是一个值得付出的代价。

同样，自由派也不单纯是为了要改变而希望变革。他们倾向于把社会的一些方面看作是运转良好的，而把其他方面看作是运转不良的。既定的做事方法导致以上两种情况兼而有之。因此，自由派并不深受传统影响，还认为自己迫切需要去改变他们认为失效的事物。比起保守派，自由派在运用人类理智力量发现解决问题的理性方法上更有自信。简妮•杰奎斯、卢梭和约翰•洛克等哲学家的足迹，激励着自由派继续重写社会规则，以期能持续地改善社会。

保守派与自由派之间的第二个根本区别体现在他们接受不平等的意愿上。同样，大部分保守派并非出于自身利益而不愿看到不平等发生。相反，他们把不平等看作是强调个人权利、能力和责任的结果。当人们在与他人的竞争中胜出时，结果总是某种程度的不平等。与许多自由派的看法相反，大部分保守派不会因为等级制的理念本身而备受鼓舞。他们只是不会像自由派那样受到困扰而已。

自由派与许多保守派的视角不同，他们对个人权利与责任，对市场竞争的理念并没有敌意。相反，他们把个人价值看作竞争性市场中决定胜败的唯一因素。他们倾向于把经济体系当成一个整体，而不只是着眼于其中的个人玩家。这意味着他们需要把以下因素考虑在内：垄断、校友关系、种族歧视和性别歧视，塑造个人成就的优势和劣势的循环等。因为这些都与个人价值无关。他们对于“大政府”没有特别的喜好，并常为保守派对政府规模的痴迷感到困惑。自由派把政策和市场都看作改善社会的工具，有效但不完美。毕竟，生活太复杂了，复杂到难以从某个单一的角度去估量。就像自由派总是喜欢强调的那样，我们从数据和经验中得知，大部分生来一无所有的人会以贫困终其余生，而大部分生来富有的人则始终富有。尽管如此，正如保守派的惯有论调，个人天分和责任感的力量是强大的。这使得一些杰出的个人能够跨越贫穷和有限的机会，赢得巨大的成功。事实上，这个整体系统无须适用于这个系统中的所有个体。

想象一下嗡嗡低鸣的椋鸟群，在这个不可思议的群体中，每一只鸟都在根据自己的喜好飞行。待在这个群体中的每一只鸟都会受到保护，这使它们免于老鹰和其他捕食者的侵略。鸟儿们并不知道这个群体接下来要飞向哪里，也没有头鸟来确定整个鸟群的航向。[注]鸟儿们仅仅通过视觉和听觉来获得周围鸟儿活动的信息，并努力与它们保持接近。当一万只椋鸟都跟随着同样简单的规则运动时，结果就是一个呈波状起伏的阴影掠过地表——一会儿呈波浪状，一会儿呈旋涡状，突然又变成螺旋状，分解成猛犸变形虫然后又融合起来，成为一个整体。就像诗人理查德·威尔伯（Richard Wilbur）形容的那样，“这是什么东西？它们像一个醉汉在天空中乱涂的指痕！”[注]



图4.1 椋鸟的低语

资料来源：David Buimovitch/AFP/Getty Images。

当你把这个鸟群当作一个整体去考量的时候，它就变成了一个单一的机体，想要掌握这个机体之中的个体行踪是很难的。而且，当你关注单只椋鸟的运动时就会发现，它的行动并不与鸟群整体的运动方式相同。在任何时刻，某只椋鸟可能向前运动，而整个鸟群都是在向左运动；在一队椋鸟盘旋的时候，其中一只椋鸟很可能忽然俯冲向下。这个整体就像一场视觉幻影——一会儿呈现鸭子的形状，一会儿又变成一只兔子，你不可能同时看见个体和整体的样子。

这个道理同样适用于社会和经济：你可以关注个体，也可以关注系统，但是你很难同时关注两者。保守派关注系统内的个体，认为这个年轻人有责任找一份工作，那个年轻女人应该避免让自己成为一名

单亲妈妈。如果他们不这样做，那就应该承担后果。自由派关注系统，他们发现在贫穷成为常态的地区，贫穷就会代代相传。即使孩子们十分努力，也很少有人能逃出贫穷的命运。如果你想要预测谁会找到工作，或者谁会变成单亲妈妈，你可以从评估他们父母的收入和他们所在学校的口碑开始。

我们在第三章中看到的两种视角都过分简单化，因为社会中的不平等会对个体的行为产生影响，从而导致更大程度的不平等。保守派和自由派都认为个体责任感、才能和努力工作是获得成功的重要因素。他们也都承认环境在其中起到了重要作用。然而，两派的侧重点不同。当整个系统被放在聚光灯下时，等级制和不平等的作用就会被凸显。而当聚光灯对准个体时，等级制和不平等就可能落到你看不见的黑暗之中。

我们已经看到了传统与变革之间的对抗，等级制与平等之间的对抗，这是引导道德罗盘的两项基本原则。然而，并没有一种哲学推理能够说明：为什么那些支持传统的人也必须接受等级制，或者为何支持变革的人同样应该渴望平等。约斯特和他的同事指出，使以上概念并列在一起的不是哲学，而是历史。自启蒙运动以来，很多西方社会的等级化程度就降低了。君主制让位于民主制，奴隶制被废除，女人和黑人获得了投票权，他们至少在法律层面上获得了平等。在21世纪，我们目睹了平等权甚至扩展到了同性恋和变性人等群体。基于这些历史趋势，旧的权力结构更倾向于等级化，同时新的权力结构则更倾向于平等。对传统的偏爱自然更可能伴随对不平等的容忍，而对变革的青睐则意味着拥抱更大程度的平等。

历史上曾发生过有趣的意外，说明对传统权力结构的偏爱和不平等之间的联结并非铁板一块。[注]心理学家山姆·麦克法兰（Sam McFarland）研究了20世纪90年代俄罗斯人的信仰。共产党政府几十年的极权统治推进了相对的经济平等，而苏联的解体又导致了不平等的

戏剧性扩大。那是一段混乱的时光，基本没有规则来管控资本市场。普通人丧失了经济安全，而一小撮关系硬的人却成了百万富翁。麦克法兰和他的同事测算了人们对新经济形势的看法，以及对旧共产主义时代的支持情况。他们也评估了俄罗斯人对传统权力和打破稳定的偏好。与北美和西欧不同的是，在俄罗斯，对传统的崇敬与对更大程度的平等的渴望是紧密相关的。对旧政体的渴望会产生不同的含义，这取决于政体的本质。

我们已经分类讨论了自由派和保守派，当然，在某种程度上是他们是不同类型的人。但通过人们的政治立场给人分类是非常刻板的，比这些人本身还要刻板和极端。我们所有人都会时不时地发现自己正在沿着“对方”的路线思考，事实上，我们在政治上都具有多面性。

在大部分工作日，我都会沿着教堂山的主要街道——富兰克林街散步。每当我走在这条街上，准备吃午餐或喝咖啡的时候，都会遇到乞丐跟我要钱。我为自己的“友好姿态”感到惊讶：有时候我会给他们一些钱；但大部分时间我都只是说一句“对不起”，然后就走开了。但是，比起我不那么稳定的行为，更让我困扰的是我飘忽的思绪。有些时候，当我听到“有零钱吗？”这句话时，我眼前会浮现一个正在经历一段难熬时光的人的形象：譬如一些可能根本没有机会起步的倒霉透顶的人，还有在最落魄的日子里需要一点帮助的人。在其他时间里，我也遇到了一些十分不负责任的人，他们甚至一直赖在床上。还有一些人，如果把他们缠着其他人要钱的劲儿放在早起工作上，他们早就被高薪聘用了。我经常在一小时之内就会产生以上所有不同的想法。为什么我们的意识流有时看起来在保罗·克鲁格曼（Paul Krugman）和拉什·林堡（Rush Limbaugh）之间不断切换呢？

心理学家阿伦·凯（Aaron Kay）和理查德·艾巴赫（Richard Eibach）声称，我们每个人的大脑中都携带着“意识形态的工具箱”(注)，我们把自己的政治信仰当作一系列稳定的原则，这些原则得到了

逻辑和事实的支撑。然而事实上，它们更像是一些工具的混合。我们依据某个特定时间的需要做出选择。有些时候，我们选择的意识形态原则取决于我们最近的想法。如果我在沿着富兰克林街散步之前的几分钟阅读了一条关于无家可归的人犯罪的新闻，我就会以更负面的方式想象下一个我遇到的乞丐，只不过是因为那些观念刚刚在我的脑海中出现过。心理学家把这种现象叫作“可达性”。大脑就像谷歌一样，保存着最近刚刚使用过的处于意识前沿的想法，因此，我们即刻就能轻而易举地得到它们。可达性并不依循逻辑一致性的原则。如果我向你展示“海洋”和“月亮”两个词，注接着就要你给一种优质洗涤剂命名，你很有可能说出“潮汐”二字，洗涤剂同海洋和月亮之间并没有逻辑相关性。如果你近期使用了内在关联的意识网络，你将来更有可能在这个网络中遨游。

我们内心能在自由和保守之间切换的第二个原因是：我们并不按照我们认定的方式去追踪我们思维上的逻辑一致性。心理学家拉斯·霍尔（Lars Hall）、佩特·乔纳森（Petter Johansson）和同事在一项令人惊叹的研究中，展示了人们的政治观点如何易变，他们把这项实验称为“选择盲目”注。他们对瑞典的选民就一系列国家选战中的争议话题做了调查。像美国一样，瑞典也被清晰地划分成了自由派政党和保守派政党。即便瑞典的两派政党都比美国的两派政党更加偏左，但公民也平均分布于这两派政党之间，只有10%的人在接受调查时没有决定自己要站哪队。这项调查包括两党不一致的12个关键议题。譬如：应该增收汽油税吗？瑞典应该重启核能项目吗？调查的主题说明了他们对这个选项持赞成或反对的态度。他们也表明了自己选举每个政党的可能性，对于自己的观点有多确定，以及对政治的参与度等。

这一调查传递给了每位在键盘前准备投票的网友。这听上去可能只是一个平凡的细节，事实上它却是实验者实行这项恶作剧般的计划的关键。当每一个受访者填写他的答案时，实验者都在观察他，并暗

中完成了另一份同样的问卷，这份问卷与他们自己作答的问卷，只有一点细节上的不同：实验者改写了受访者半数问题的答案。当受访者上交完成的问卷时，实验者会在一个笔记本上做一些记录，然后把夹问卷的书写板交回给受访者。但是，通过一个魔术师般熟练的手法，实验者交给受访者的是被改写过的问卷。在对照组，原始问卷又被返还给了受访者。

受访者接下来被要求解释他们为何会对这些问题持此种观点。在讨论过程中，他们被询问：在解释之前是否想要更正或者调整答案？令人震惊的是，在收到了改写过答案的问卷的受访者中，有47%的人根本没意识到任何变化，剩下53%中的大部分人也只是察觉到了一两处变动。只有一个人怀疑实验者改写了他的答案。剩下的人则会说是他们自己误解了这个问题，或者意外地标注了错误的答案。当他们讨论自己的答案时，没有发现自己答案被改写的受访者为自己原本没有选择的答案给出了充分的理由。

这是一种你无法把自己置身于受访者的立场上的实验之一。我们只是无法想象，在人们刚说过希望加税的情况下，如何尝试解释为什么要减税；反之亦然。当然，如果不是参与了这项实验，我们永远不会陷入此类陷阱之中。但是参与这项实验的人有一半跳进了陷阱。他们是否只是出于礼貌而不去修正实验者的错误？若如此，那么把与自己相反的观点当作自己的，就应该对受访者的真实观念没有影响。为了验证这个想法，实验者要求受访者在研究结束的时候，再一次评估他们有多大可能在即将到来的大选中选出一个或两个政党？在对照组，对投票意向的回答与研究伊始几乎一模一样。但是在实验组，受访者明显地向着改写答案的方向，改变了他们的投票意向。

令人意想不到的是，这些改写对那些在研究伊始就明确表达了其投票意向的人和那些还在摇摆不定的人的影响同样强烈。这些改写对高度参与政治的人和不参与政治的人的影响也是相同的；对自由派和

保守派、男人和女人、年轻人和老年人，这些改写的影响都是一样的。即便这个发现令人震惊，但也不能说是反常的。霍尔和乔纳森的团队重复了同样的“花招实验”，他们使用了多种偏好——从道德准则到照片的吸引力等级，再到果酱和茶的口味。在每一项实验中，大比率的受访者（一般是50%~80%）没有注意到答案被改写，继续给那些不是自己选择的答案给出听起来相当合理的理由。

在以上每项实验的最后，实验者透露了原始问卷和被改写的答案，受访者通常都会大吃一惊，对自己的行为感到困惑。那些他们以为自己坚定持有的信念，原来不过是他们能根据需要而采纳或搁置的支撑点。虽然这些研究并不能完全证明人们缺乏政治信仰，但是至少在一些案例中表明：我们阐述的那些解释我们决定的原因，实际上并不是做出那些决定的真正基础。政治原则是否确实如我们假设的那样形成人们观念的基石？此类实验对这个命题提出了怀疑。在任何情况下，我们的原则最多只是形塑政治信仰的一种来源。

当然，这种“心怀叵测”地密谋颠覆我们观念的心理学家在日常生活中是很罕见的，但只要是把人们的注意力引向他们个人生活的不同侧面，就能达到类似的效果。在一项实验中，心理学家克里斯多夫·布莱恩（Christopher Bryan）与其同事调查了斯坦福大学在校生的政治观点，包括全民医保、单一税率、福利和失业救济金、死刑等自由派和保守派意见相左的议题。然而，在他们完成调查之前，学生们被要求花10分钟来讲讲自己是如何迈进斯坦福大学的。有一半的人只被要求对自己的“努力学习、自律和明智的抉择”发表评论，而另外一半人则只被要求讲讲“机遇和来自他人的帮助”等。要拿到斯坦福大学这种精英大学的入场券，个人品质和外在机遇当然都是需要的，因此两组人马都有着充分的写作素材。

这种在注意力方面看起来很小的转变，导致了政治态度上的巨大差异。相对于考虑好运气的一组，被要求考虑个人品质的一组表达了

更保守的观点。抛开他们踏进实验室大门那一刻拥有的意识形态不管，让我们单纯地考量个人品质和机遇在他们各自生活中扮演的角色如何影响他们的政治观点，[注]哪怕仅仅只是这一小会儿。

情感也许会比思想更有力量。回想一下你第一次听说2001年9月11日有两架飞机撞毁世贸中心时的情景。大部分美国人（包括很多非美国人）都清楚地记得他们当时在哪里，在做什么。这个时刻对我来说，印象最深的是一位来自曼哈顿的老朋友的电话，告诉我他没事。由于我处于一个相对曼哈顿较早的时区，当我昏昏沉沉地醒来，打开CNN，看到了第二架飞机撞击大楼。在我的记忆中，刚睡醒的懵懂与对整个事件的迷惑交缠在一起。我总在质疑自己当时是否正在做一些根本不可能发生的梦，这使我强化了这样一幅大脑图像——蓝天下冒着烟的白塔。

在这次恐怖袭击过后的几天里，小布什的支持率从51%飙升至90%，[注]这是总统支持率有史以来的最高纪录。无数前一天还在反对总统的美国人几乎一夜之间就转变了他们的观点。“9·11”袭击并不是美国第一次面临外部威胁。类似地，即便少有人明确讲出，但“团结就是力量”已经被用来记录其他事件了，譬如珍珠港事件和伊朗人质危机。然而，历史证明，比起自由派政府，保守派政府从此类“团结”中会得到更多好处。如果约斯特是正确的——人们接纳保守主义的意识形态是对社会秩序受到威胁的回应，那么在“威胁”与“支持保守主义观念”之间，就应该有特定的联系。

事实上，这个联系有几十年积累的研究支撑。其中有很多研究已经检验了人们的个性与其政治信仰之间的联系。在一个接一个的实验中，把世界看作一个具有威胁性的危险之地的受访者更倾向于在政治上持保守态度。那些认为世界比较安全，并常常想要探索和尝试新经验的人，则倾向于更多地支持自由派观点。当然，这些联系之间的因果关系仍有待考证。譬如，这些感情倾向会像该理论预测的那样，让

人们更容易倒向某个特定的政治意识形态吗？或者说保守派与自由派相对抗的思维方式会让人们切换到不同的情感频道。又或者，这两种思维方式只是反映了导致它们的一些因素。

一些实验开始隔离特定的情感和意识形态之间的联系。在一项研究中，心理学家艾伦·兰伯特（Alan Lambert）、劳拉·舍勒（Laura Scherer）和同事通过给人们展示一个关于“9·11”袭击的视频文件，让他们感到恐慌。与一个只是完成了一些字谜游戏的控制组相比，“9·11”组表达了对小布什总统的支持，[注]也支持在伊拉克战争中采取更加鹰派的态度，而且更喜欢美国国旗、自由女神像这样的爱国主义符号。心理学家马克·兰多（Mark Landau）和同事要求一组调查对象尽可能生动地想象死亡的样子。兰多和同事指导调查对象仔细描述这种感觉，并设想在他们死后，身体会发生怎样的变化。与控制组相比，“死亡小组”会有更多的人支持小布什总统，[注]更少的人支持约翰·克里（John Kerry）——在研究过程中，克里正在与小布什进行2004年的总统竞选。

田野调查与实验室研究得出了同样的结论。“9·11”事件后的几年，是美国人最焦虑的几年。新成立的国土安全部引进了一个恐怖指示系统，用颜色指示提醒民众恐怖活动的风险指数是低（绿色）、增强（黄色）、高（橙色）、严重（红色）。社会学家罗伯·韦勒（Robb Willer）分析了2001年至2004年的总统支持率后发现，无论何时，只要恐怖预警提升，小布什总统的支持率就会提升。[注]当恐怖预警减弱时，总统支持率就会随之下降。恐怖指数日复一日的升降牵引着我们的意识形态！

我们通常会谈到保守派和自由派，而不是“保守的时刻”和“自由的时刻”。其实两者我们都经历过。有时我们会基于自己的原则考虑问题，最终得出一个意识形态化的结论。有时我们会从一个特定的场景中得到提示，并发现一种适合这个时刻的意识形态。当我们根据

自己的信念做出反应时，想要分辨出这两种方式之间的差别几乎是不可能的。

在近期记忆中，在所有把我们在左右之间推来推去的因素中，财富、贫困和不平等扮演的角色是最令人头疼的话题之一。我们的文化关于有产者和无产者在政治上有何不同的叙述并不一致。让我们感受一下这两种迥异的个体人生。

厄尔是卡车司机，而且大部分时间开长途车，譬如拉着前装载器和挖掘机从莫非斯堡开到韦恩堡。晚上回家后，他喜欢边喝啤酒边看当地新闻。在周末，他会观看“纳斯卡”（NASCAR，全国运动汽车竞赛协会）的比赛。一旦错过一场比赛，他就会查阅报纸上的车手排名和快递过来的宣传册。除此之外，他也没啥爱好。当他最小的孩子离开家后，他觉得自己应该收拾收拾园艺了，但是他的周末时光大部分用来修理他的老房车。厄尔在肯沃斯钻井平台赚到的钱远比待在家里要多。虽然他在卡车里很少会用到卧铺舱，但它永远是在家里屋顶坏掉后首选的容身之地。

大卫今年已经换了三个园艺师了。第一个不太可靠，第二个总是用割草机砍掉草坪喷灌器的喷头。现在他的草坪最终被修剪成了与他在道路尽头新建的房子相配的样子。他喜欢把这栋房子说成是自己设计的，但设计师实际上是他的妻子——安德莉亚，她只不过照搬了建筑家装杂志中选出的别人设计的成品而已。他们为这栋房子攒了五年的钱，希望它是完美无缺的。这栋房子有四间卧室和一间办公室，他们晚上经常在家中办公。还有一间健身房，在这里，他们可以随时练瑜伽和在运动器械上健身。但最令他们骄傲的还是遮阴的门廊，清晨，他们会用大卫的最新式虹吸壶喝咖啡，这种壶通过一系列玻璃管将水吸上来，看上去就像19世纪的实验装备一样。在啜饮咖啡时，大卫会在手机上看新闻，而安德莉亚则在收听美国国家公共电台。最近，他们一直在讨论为退休后的生活投资更多项目。

令人惊叹的是，我们能在多大程度上从人们生活的小侧面来区分他们呢？在以上简短的介绍之后，你是否感觉到自己了解了厄尔和大卫生活的其他方面呢？譬如，谁更有可能出去吃一顿寿司？谁与家庭成员的沟通基本靠吼，而谁会走到在另一间屋子的家人身边小声说话？谁会为送孩子去读哪所学校而苦恼几个月？

如果你得知厄尔是一个重生基督徒，而且反对同性婚姻；但大卫认为同性恋人群可以结婚，你是否会感到诧异？当你发现大卫支持限制持枪权的法律，而厄尔却支持全国步枪协会时，或者说厄尔更倾向于“小政府”并认为应该削减所得税时，可能也并不奇怪。

你当然知道答案。在我们的头脑中，关于保守派和自由派应有的形象，已经被渲染得十分详尽了，它们提供了问题的答案。我们可以设想一下，保守派开着一辆敞篷小型载货卡车，车里放着乡村音乐，载着家人去教堂做礼拜。我们可以再想象一下，自由派从农贸市场出来，开着普锐斯回家，车里放着大卫·赛德瑞斯的广播节目，还得小心翼翼地别在路上把他们的传家宝番茄弄坏了。你甚至可以通过他们的消费模式来区分他们的意识形态。自由派开着路虎和雷克萨斯，而保守派更喜欢开庞蒂亚克和别克。自由派喜欢喝山姆·亚当斯轻啤，而保守派则喜欢喝百威啤酒。自由派在帕尼罗面包店吃羽衣甘蓝沙拉，而保守派在克莱克·拜瑞尔乡村餐厅吃炸鸡排。

自由派精英和工薪阶层的保守派之间的这些差别看上去也会反映在他们的投票模式上。举个例子，你觉得厄尔还是大卫更有可能投票给巴拉克·奥巴马呢？自由派精英和工薪阶层的保守派之间的这些差别带来一个大难题。就像许多作家声称的那样，人们似乎会投出与他们自身利益相反的票。少有富裕的保守派会把票投给颁布主要让富人受益的减税令而削减帮助穷人的政府福利的领导人。托马斯·弗兰克的畅销书——《堪萨斯到底怎么了？》（*What's the Matter with Kansas?*）[注]提供了对这个悖论的一种解释：一小部分共和党富裕精

英通过“上帝、枪和同性恋”等热点问题来激怒美国工薪阶层，让他们给支持富人的政策投票。这些文化上的议题会引起强烈的愤怒。这个理论认为，人们会给并不有利于自己的经济政策投票。

在小布什再次当选之后，《洋葱报》（*The Onion*）这家讽刺网站，在一篇题为“这个国家的穷人为这个国家的富人赢得了竞选”[注]的文章中，精辟地总结了这种观点：

“共和党——工业大资本家、公司金融家、权力掮客和富裕精英的政党——会感谢那些没受过多少教育的乡下穷人、在美国中部挣扎生活的蓝领工人和虔诚的、被剥夺基本权利的少数族裔，他们才是把小布什抬回总统办公室的人。”小布什的高级顾问卡尔·罗夫在周一的一场新闻发布会上告诉记者。“您无私地牺牲了自己的福祉，而投给了有损自己经济利益的一方。就冲这一点，我们诚挚地感谢您！”罗夫还说：“您的行为超出了职责的范畴，这是使命的召唤！或者说，在这一点上，您有眼光！”

问题是这整个论述都是错误的。或者说它不仅仅是错误的，几乎可以说是拉了历史的倒车。

很显然，大部分穷人给保守派投票，而大多数富人给自由派投票这种事并不存在。事实上，一个人的收入越高，他就越有可能投给共和党。全部人口中最富有的1/3比处于中间的1/3给共和党投的票更多，而中间的1/3给共和党投的票又比最穷的1/3更多。

政治学家安德鲁·格尔曼（Andrew Gelman）已经用数据证明了这些趋势，这些数据来自《美国国家选举研究》（American National Elections Studies）和《国家安娜堡选举调查》（National Annenberg Election Survey）以及全国与各州的投票后民调。这些调查尽力保证它们能够代表美国人口，而且它们都讲述了一个同样的故事：即便没有一个收入群体是铁板一块的，以下趋势也是很明显的：

越富的人越有可能把自己当成共和党的信徒，注从而给共和党投票；越穷的人则越有可能把自己当成民主党人，从而给民主党投票。

让我们来看看图4.2展示的这张2004年总统选举地图。给小布什投票的州被标记为深色，给约翰·克里投票的州被标记为浅色。这是我们对贫富选民的错误认知的来源之一。在纽约和加利福尼亚这样富裕的海滨州，我们看到的是安静地酌饮拿铁咖啡的自由派。在美国中部那一大片深色的贫困州，我们视之为穷人、虔诚的保守派的故乡。但是正如格尔曼指出的那样，对各州所处层次的这些总结，忽略了在这些州中的个人收入情况。如果我们用选民的收入分解投票统计，就会看到一幅完全不同的图景。

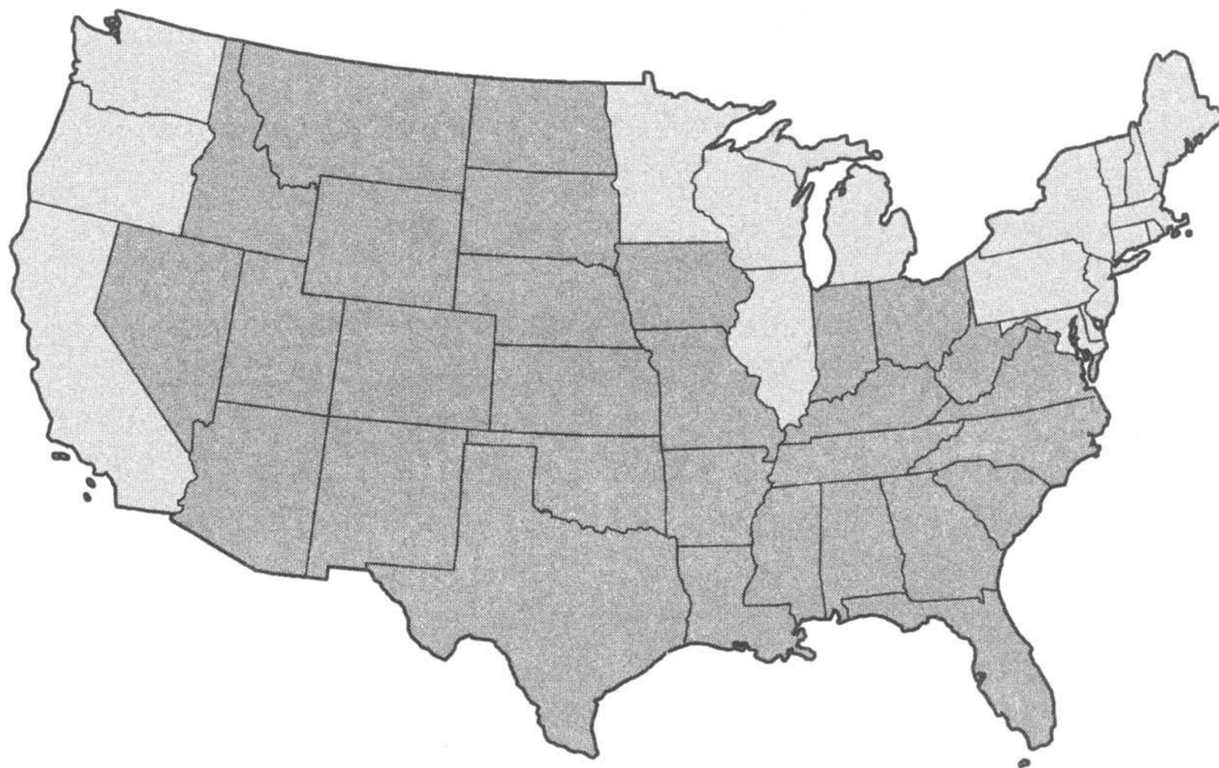


图4.2 2004年总统选举地图

注：深色州表示该州是共和党胜利，浅色州表示该州是民主党胜利。

资料来源：Gelman（2006）。

图4.3展示的也是2004年的选举地图，不过它是基于选民本身的收入而重绘的。上图展示的是只把穷人的票数计算在内的选举地图——民主党取得压倒性胜利。下图展示的是只把富人的票数计算在内的选举地图——共和党取得压倒性胜利。金钱对选举地图的影响与我们对红色和蓝色阵营的刻板印象相反。

自由派和保守派之间的品位和风格有何不同？竞选广告主花了很长时间去收集每个党派的支持者的消费喜好数据。[注]他们发现路虎和雷克萨斯是两个“共和党”的汽车品牌。举个例子，路虎汽车的拥有者中，支持共和党的人比支持民主党的人多出30%。相比之下，民主党支持者则更偏向庞蒂亚克和别克。你也许会感到惊讶的是：雪佛兰、福特和沃尔沃的拥有者在党派间是平均分布的。

只计算穷人的选票

只计算富人的选票

图4.3 如果我们只只计计算算富穷人人的（选上票图）和富人（下图）的选票，2004年总统大选的选举地图就会是这个样子

注：深色州表示该州是共和党胜利，浅色州表示该州是民主党胜利。

资料来源：Gelman（2006）。

对政治偏向者用餐习惯的刻板偏见也被发现是错误的。克莱克·拜瑞尔和帕尼罗面包店吸引了更多的共和党人。民主党人显然更喜欢金克拉尔（Golden Corral）、唐恩都乐（谁知道呢？）。我们甚至把两党人士青睐的啤酒品牌都弄错了。与大多数人的印象相反，共和党人喜欢山姆·亚当斯轻啤，而大部分百威啤酒都被民主党人喝掉了。我们喝拿铁逛农贸市场的自由派，也许会感到惨不忍闻：最“民主党”的啤酒是“密尔沃基优选”（Milwaukee's Best）。最“共和党”的啤酒甚至不是美国酿造的，而是从荷兰进口的阿姆斯特尔轻啤（Amstel Light）。

基于政治偏好的消费模式并不总是错误的。民主党人的确买了大部分的普锐斯汽车，而看福克斯新闻的也确实多为共和党人。但是这些品位的表达与两党成员的政治意识形态是直接相关的。人们选择普锐斯的原因是他们关注气候变化。人们看福克斯新闻是因为它提供了他们喜欢听到的右翼观点。然而，当我们从实际的政治议题上走得更远时，我们对自由派和保守派的印象就会变得更加薄弱，更容易流于空洞的刻板印象，从而对我们产生误导。

对于我们这些习惯于自由派社会精英和保守派社会中坚标准概念的人来说，这一切都比较陌生，经济学家和政治学家对格尔曼构建的模型也有同想。世界上的每个资本主义经济都存在一定程度的自由市场竞争、市场监管和税收。它们都存在于一个整体之中，没有严肃的左派或右派思想家会认为你可以与其中任何一个因素完全割离开来——接近百分之百的税率一定会扼杀激励和创新；中央计划经济在20世纪的转型，基本上可以被看作政府集中调控和征税不能与自由市场经济体相抗衡的证据。而完全无调控的市场则是另一个极端，它很快就会导致垄断，违背市场竞争的初衷；税收不足则会导致道路和其他基础设施，以及军事防御状况的恶化。

在现实世界中，市场经济存在于以上极端情况之间的中间状态。每个资本主义国家都有一些调控，有的是以税收，有的则为底层民众建立了某种形式的安全网。如果把自由派和保守派之间关于经济的辩论看作一个针管，那么双方的最终指向都是试图把针管的活塞向对方推进一点。保守主义政策意在提升自由市场，而自由主义政策则寻求更多的税收以支持共享的基础设施和安全保障项目。

经济学家曾声称：近几十年来，理性的政治选择（理性在此被狭义定义为自我利益）依赖于你有多少钱。当谈到共享的基础设施，譬如道路和军事防御等议题时，每个人都同样从中获利。但是安全保障项目对穷人的帮助则比富人更多，因此，你挣的钱越多，你就越会支持低税收和更少的财富再分配；你挣的钱越少，你就越有动力支持高税收和财富再分配。在这个框架下，人们的行为看上去符合经济学家对于理性的想象，使用基于其自身经济利益的计算工具做出决定。

在你预估人们对其自身利益的理解之前，他们的行为看上去都是与这个模型相符的。在一项实验中，研究者调查了那些接受不同政府福利的人。他们向受访者问了一个简单的问题：你曾经接受过某项政府的社会项目吗？令人惊讶的是，几乎有一半人认为他们从未接受过。举例来说，在接受了联邦医疗保险（Medicare）的人中，有40%拒绝承认享受过政府福利。同样，在获得所得税减免的人之中，有47%的人也做了同样的声明。有一半以上接受政府资助的学生贷款的人说他们并没有接受过任何形式的政府福利。这些受访者并不是在撒谎。譬如说，联邦医疗保险的接受者会承认自己接受了社会医疗，不过他们不认为这与政府之间有什么关系。诸如此类的调查表明：人们对政府项目是否有利于他们的个人经济利益并没有概念。注

人们也许并不能理解政府福利的范围，那么他们能意识到对其更有利的到底是增加还是减少税收吗？政治学家拉里·巴特尔斯（Larry Bartels）调查了人们对减税之与其自身利益的了解程度。呈现其研究

成果的文章的标题完美总结了他的答案："荷马得到了减税。"[注][注]巴特尔斯研究了美国人对小布什政府通过的减税政策的看法。这些措施产生的主要后果高达上万亿美元。而且，当这些人们被问到他们是支持、反对这次减税，还是根本没考虑过这个问题时，40%的回应者说他们根本没有考虑过这个问题。当被问到关于这次减税以及对他们产生的后果这类实质性问题时，大部分人不是不知道答案，就是答错了。

当然，不是每个人都是政治新闻迷。因此，巴特尔斯尝试判定：如果人们在总体上对政治的认知程度更强，他们是否可能对减税的认知程度也更高。这项调查包含一个由七道小问题组成的测验，以衡量回答者对这个话题的熟悉程度。这些问题并不是特别难。例如，其中一道问题是，当时的副总统迪克·切尼（Dick Cheney）持什么立场；另一道问题是，托尼·布莱尔（Tony Blair）是谁。对政治有充分了解的人，对减税也了解更多。遗憾的是，很少有人属于这一类。绝大多数受访者答错的题比答对的多。如果这份调查问卷是一场课堂测验，那么大部分美国人都会挂科。

普通美国人如何能够以一种对自己经济上有利的方式投票呢？正如我们在第一章中看到的那样，其中一条线索来自"感到贫穷"的力量；就像我们在第二章中看到的那样，这种感觉也并不只是依赖于人们自己的财富。格尔曼对投票与收入的研究为相对比较的重要性提供了线索。贫困州的富人投共和党的倾向比富裕州的富人更强。因此，如果你是一个富有的密西西比人，你就比同样富裕的纽约州人或康涅狄格州人更有可能投共和党的票。尽管原因还没完全弄清，我推测它应该与在贫困州或富裕州的人之间不同种类的相对比较有关。如果你在比洛克西（Biloxi）年薪20万美元，那么很容易就会比你身边的大部分人感到更富有。但是如果你在曼哈顿挣同样的收入，就会觉得自己只是中产阶级。

我和我的同事猜想，社会比较对人们思考政治问题的影响也许会比对其实际财富的影响更大。我们聚焦于经济学家声称的与一个人自身经济利益明确相关的政策，即税收和财富再分配。为了检验这个想法，我们开始改变人们的社会比较，以观察其政治观点是否也会随之变化。我们要求一组参与者在线上回答一个关于他们的收入、消费习惯、购买品位甚至个人特质的长期跟踪调查，然后给他们提供线上反馈。尽管参与者认为这个反馈是基于他们对调查的回答，实际上，我们只是随机派发了我们准备的两种反馈中的一种。第一组参与者被告知，他们比大部分与之在人口统计学和个性上差不多的人更有钱；另一组参与者被告知他们比大部分与他们相当的人更没钱。然后，我们询问了这两组参与者一系列有关政治议题的问题，包括税收和再分配。

正如我们预测的那样，觉得自己相对富裕的参与者不太支持再分配，而那些觉得自己相对贫穷的参与者更加支持再分配。其实这两组参与者的平均收入和平均教育水平都一样。而让一切不同的就是他们觉得自己到底比同辈更富还是更穷。社会比较导致了政治观念上的差别。(注)

这项调查同样指出，民众总体上可以依据其经济利益投票，除非他们被错误地告知其利益所在。想象一下，感觉自己比平均水平强的人投票给减税和削减福利津贴，而那些觉得自己比平均水平差的人投票给加税和增加福利津贴。因为相对地位的感觉是（适度地）与实际收入相联系的，人们对自身利益有正确判断的时候比错误判断的时候多。平均来说，个人随机投票模式与基于自利的投票模式类似。就像椋鸟的群移一样，成百上千万在与邻居相比处于何种位置的问题上目光短浅的人，也能形成一个看上去是为了特定目的而移动的群体。

到现在为止，我们已经看到人们倾向于给他们感觉符合自身利益的政策投票，而不管这些政策是否真正符合自身利益。而且，我们也

看到，他们对符合自身利益的感觉取决于他们如何与他人比较。当有产者与无产者之间的隔阂加剧，我可以想见，社会比较的效果会越来越举足轻重。这些观察共同揭示了，在过去的几十年中不平等的扩大可能导致日益激烈的党派偏见和政治冲突。

如今很难回避这样的结论：美国的政治在近些年变得更加极端化。这种观察是有数据支撑的。地球科学家克莱奥·安得里斯（Clio Andris）和她的同事运用了绘制地理距离的数据分析技术，基于投票表决名单绘制了美国众议院不同党派成员间的“距离”。无论何时两个代表以同样的方式投票时，他们之间的距离就比较接近。当他们的投票结果不同时，他们之间的距离就会被拉远。结果令人震惊。

图4.4展示了1981年、1991年、2001年和2011年每个国会代表之间的距离。每个众议员都用一个黑点（共和党人）或一个灰点（民主党人）表示。在20世纪80年代，重叠的地方很多。许多灰点与黑点的区域重合，颜色就更深了，许多黑点也与灰点的区域重合。两者之间的边界是稀疏的、可互相渗透的。然而，每过10年，重叠部分都会减退。到了2011年，双方几乎都与对方完全封闭起来，而且主张“走中间道路”的成了真空地带。这些直观化的信息生动地描述了过去40年来分离政治精英的两极化趋势。注不平等是否加剧了这种分化呢？

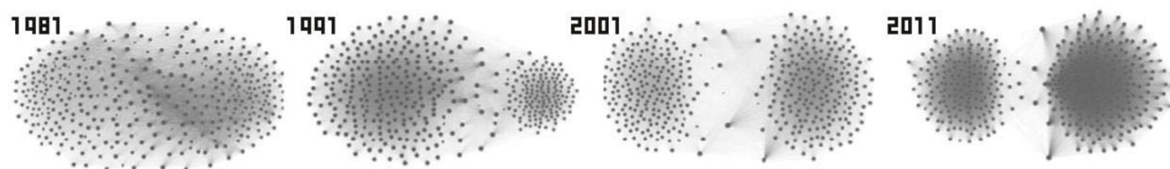


图4.4 美国国会两极化的地理分布

资料来源：Adris et al.（2015）。

为了回答这个问题，我们必须回到实验室。我们开展了一项实验，在实验中，参与者被给予了一些股票。他们阅读了与该股票相关

的每家公司的资料，包括公司市盈率及公司股票在最近6个月的表现。然后，他们可以选择如何利用实验者发给他们的启动资金，采取任何股票组合方式进行投资。实验参与者被告知，股票的市场表现基于过去6个月的实际市场表现模拟，而且他们可以保留自己从这些投资中获得的所有收益。在现实中，每个人从他们的投资中获得了30%的利润，但是其中有一半参与者被告知自己的表现优于其他89%的人，而另一半人则被告知自己的表现不如其他89%的人。通过这种方式，我们在实际收入没有任何差别的情况下，制造了相对地位的差别。

两极分化的演化是这项实验的关键部分。我们现在告诉参与者的规则是根据之前参与者的投票制定的。其中一项规定是：高收入者会被征收20%的所得税，以补偿低收入者的损失——低收入者会收到20%的奖励。换句话说，这个游戏包含了一种再分配的政策。为了发现相对地位是否会改变人们对再分配的看法，接下来，我们要求参与者就如何改变未来活动的规则进行投票。正如我们基于相对地位的作用做估计那样，处于高位的群体希望减税并减少再分配，而处于低位的群体则希望加税，并为未来的参与者增加福利。

接下来，我们为实验对象展示了另一位参与者在建议，这位参与者在再分配问题上要么同意、要么反对实验对象的建议，并询问他们对这一参与者的评价。这“另一位参与者”的能力究竟如何？他有没有受“原则”指引，或者带有“自身利益”的偏见？再或者说他到底有没有关注过这个游戏的规则呢？他是一个理性的决策者，还是一个非理性的傻瓜呢？

正如我们所料，当“另一位参与者”与实验对象意见相左的时候，他会被认为更没能力、更差劲、偏见更重、更缺乏理性。然而，当我们仔细观察这些数据时，会发现一个有趣的细节：对这位充满偏见且非理性的“另一位参与者”的感知，完全是由被告知自己比其他

同僚强的那组人驱使的。利益上的优越感使人们觉得自己在观念上也比其他参与者要先进。

我们常常倾向于认为与我们观点一致的人是聪明且富有洞见的，而那些与我们意见相左的人，需要一些帮助才能看清事实真相。就像乔治·卡琳（George Carlin）所说的那样：“你是否注意过，你觉得所有比你开车慢的人都是白痴，而所有开得比你快的人都是疯子？”[注]自认为能够准确地认识世界，而将持异见者视为愚昧无知的倾向会加剧冲突。正如心理学家李·罗斯（Lee Ross）所说：“如果我认为自己看到的是世界本来的样子，而你不同意我的观点，那么我只能用几种可能性来解释你的行为——你也许是无能的，也许是非理性的，你还可能是邪恶的。”[注]无论是哪种情况，你都是不可理喻的。

如果这些感知上的差异在自我感觉富裕的人之间尤其严重，那么我们就会在不平等持续攀升的时候面对一些令人烦恼的暗示。当收入顶端的少部分人与处于底层的广大工薪阶层距离越拉越远时，可以想见他们的政治观点差异会更大。顶层人群会错误地把其自身利益当成普遍原则，而且他们会以一种蔑视的眼光看待与他们观点相左的人。如果他们把自己的政敌看作是无能的、非理性的或者是不道德的，那就不会觉得自己有必要做出妥协。

为了证实感觉富裕是否确实有影响这些信念的潜力，我们用投资游戏做了一项终极实验。像以前一样，每个人选投股票后都获得了同样的利润，但有一组人认为自己比其他人干得好，另一组人觉得自己比其他人干得差。我们给这群投资者展示了另一位要么支持、要么反对他们的“第三者”关于再分配的建议。然而这一次，除了询问实验对象如何看待这位第三者之外，我们还告诉他们这位第三者将参与到为未来参与者制定规则的投票之中，而且他的投票会跟其他人的投票占有同等的比重。然而，他们能改变的规则之一，就是每个人的投票是否都会受到同等对待。

实验结果发人深省。跟以前一样，觉得自己的收入比较低的实验对象希望加大再分配。但是他们希望每个人的投票都受到同等对待，不管这位“第三者”到底是支持还是反对他们。觉得自己收入较高的实验对象则想要减少再分配，而且他们投票反对那些反对他们的人的投票。[注]他们越觉得这个“第三者”无能、非理性，就越不希望他投的票算数。这项研究首次表明，地位优越感会放大我们的感觉，即当我们的对手受到蒙蔽时，我们能看清现实。它支持了如下观点：当社会阶梯顶部和底部之间距离越来越大时，政治就会更加分裂。过去几十年的情况也的确印证了这一点。

政治学家诺兰·麦克卡迪（Nolan McCarty）和他的同事也追踪了20世纪美国众议院和参议院的政治决议，形成了一个基于立法者如何投票的极化现象的衡量尺度，[注]与安德里斯图表所用的数据差不多。当所有民主党人以一种方式投票，同时所有共和党人以另一种方式投票时，这个极化指数就会达到最高点。使用这个指数，他们计算出了美国政治在1947年之后的每届国会中是如何走向极化的。图4.5展示了众议院的极化现象和基尼系数之间遵循着惊人相似的轨迹。参议院的情况也类似。不平等和极化水平在20世纪五六十年代都相对较低。它们在20世纪70年代中期开始同步上升，并始终保持着同一水平。

行为实验和历史数据都指向了同一个结论：当经济领域出现分歧，政治领域同样也会出现分歧。人们越来越难以把另一阵营的人看作与我们目标一致，只是在达成目标的最佳方式上意见不同的好人了。于是，另一阵营的人看起来就越来越像是敌人。

莱斯利·拉特利奇（Leslie Rutledge）是阿肯色州的首席检察官。当她在2014年当选时，为了一张选票——她自己的，不得不比预想中付出更多努力。拉特利奇是一名共和党人，她支持阿肯色州2013年的身份证法案，[注]这要求选民在投票时出示他们的身份证件。民主党人反对这项法案，因为它毫不掩饰地阻止更不可能持有有效证件的

穷人和少数族裔投票。共和党人声称这种在投票箱旁设置的严格标准，是重要的防作弊手段。阿肯色州的法律还要求公民若想投票，必须在本州登记，而不是在其他任何地方登记。因此，当民主党县职员拉里·克拉内（Larry Crane）看到拉特利奇还在她曾经居住过的华盛顿特区登记时，就取消了她的投票登记。

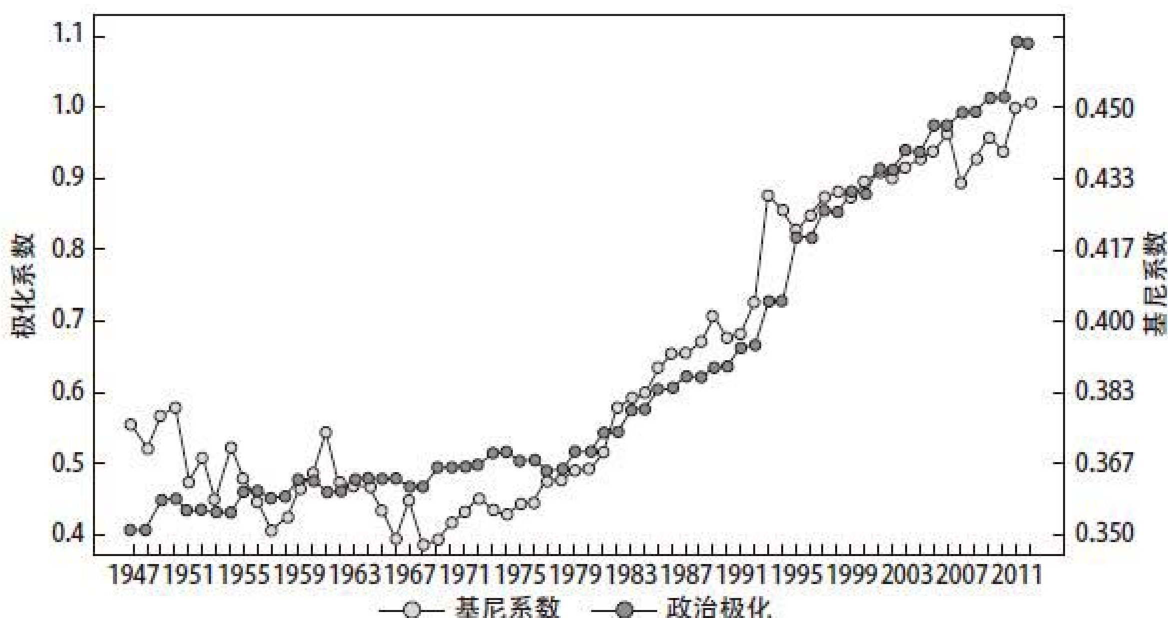


图4.5 1947—2012年收入不平等和政治极化

资料来源：Ma Carty、Poole and Rosenthal（2016）。

拉特利奇指控克拉内用“芝加哥式的政治”剥夺了她的选举权。阿肯色州的民主党人幸灾乐祸了几天，并写了许多博客文章探讨“讽刺”的真正含义。

你如何看待阿肯色州共和党人通过投票身份证法案的真正动机？你觉得克拉内阻止拉特利奇投票的真正动机是什么？姑且不论这个案例中谁对谁错，你更可能确信自己正在清晰地评估局势，而那些与你意见相左的人，往好里说是有意忽略，往坏里说就是居心不良。皮尤研究中心的民意调查显示，在普通美国人中，对反对党持“极不同意”观点的比例在近30年中稳步上升，与此同时，不平等程度也在上

升。在2014年，大约有三分之一的受访者认为反对党成员不仅是错误的，而且是对国家福祉的威胁。注三分之一的保守派和四分之一的自由派说，如果他们的家庭成员与对立的党派成员结婚，会令自己感到沮丧。这些趋势是危险的，因为当“反对者”变成“敌人”时，人们可以通过反驳来证明自己在任何事情上都有理。毕竟，你怎能期望与白痴和疯子讲理呢？

---

1. M.Gauchet,“Right and Left,” in Realms of Memory:Rethinking the French Past,P.Nora and L.D.Kritzman(eds.) (New York:Columbia University Press,1997),241-99.

2. 格伦维尔男爵（Baron de Gauville），这里指的是第一代格伦维尔男爵——威廉·温德汉姆·格伦维尔（1759年10月25日—1834年1月12日），英国辉格党政治家，在小威廉·彼得逝世后继任为首相，但是，由他组织而成的政府最后因为内部出现意见分歧而倒台，所以，他任首相不足一年半。他执政期间，未能成功结束对法战争，也未能成功为天主教徒争取权利，不过，他在这段时间里，引入了1807年《奴隶贸易法案》（Slave Trade Act 1807），废除了奴隶贸易。——译者整理自维基百科

3. J.T.Jost,C.M.Federico,and J.L.Napier,“Political Ideology:Its Structure,Functions,and Elective Affinities,”Annual Review ofPsychology 60(2009):307-37.

4. H.Hildenbrandt,C.Carere,and C.K.Hemelrijk,“Self-Organized Aerial Displays of Thousands of Starlings:A Model,”Behavioral Ecology 21(2010):1349-59.

5. R.Wilbur,“An Event,” in Collected Poems,1943-2004(Orlando,FL:Harcourt,2004),347.

6. S.G.McFarland,V.S.Ageyev,and M.A.Abalakina-Paap,“Authoritarianism in the Former Soviet Union,”Journal ofPersonality and Social Psychology 63(1992):1004-10.

7. A.C.Kay and R.P.Eibach,“The Ideological Toolbox:Ideologies as Tools of Motivated Social Cognition,” in The SAGE Handbook ofSocial Cognition,S.Fiske and C.Macrae(eds.)(London:Sage,2012),495-515.

8. R.E.Nisbett and T.D.Wilson,“Telling More Than We Can Know:Verbal Reports on Mental Processes,”Psychological Review 84(1977):231-59.

9. L.Hall et al.,“How the Polls Can Be Both Spot On and Dead Wrong:Using Choice Blindness to Shift Political Attitudes and Voter

Intentions," PLOS ONE 8(2013):e60554.

10. C.J.Bryan et al.,"Political Mindset:Effects of Schema Priming on Liberal-Conservative Political Positions," Journal ofExperimental Social Psychology 45(2009):890-95.

11. "Presidential Approval Ratings—George W.Bush," Gallup,www.gallup.com/poll/116500/presidential-approval-ratings-george-bush.aspx.

12. A.J.Lambert et al.,"Rally Effects,Threat,and Attitude Change:An Integrative Approach to Understanding the Role of Emotion," Journal of Personality and Social Psychology 98(2010):886-903.

13. M.J.Landau et al.,"Deliver Us from Evil:The Effects of Mortality Salience and Reminders of9/11 on Support for President George W.Bush," Personality and Social Psychology Bulletin 30(2004):1136-50.

14. R.Willer,"The Effects of Government-Issued Terror Warnings on Presidential Approval Ratings," Current Research in Social Psychology 10(2004):1-12.

15. T.Frank,What's the Matter with Kansas?How Conservatives Won the Heart ofAmerica(New York:Macmillan,2007).

16. "Nation's Poor Win Election for Nation's Rich," The Onion,November 10,2004,www.theonion.com/article/nations-poor-win-election-for-nations-rich-1246.

17. A.Gelman,Red State,Blue State,Rich State,Poor State:WhyAmericans Vote the Way They Do(Princeton,NJ:Princeton University Press,2009).

18. "New Study Reveals That Democrats and Republicans Disagree on the Brands They Love Most," retrieved from buyology.com.

19. S.Mettler,The Submerged State:How Invisible Government Policies Undermine American Democracy(Chicago:University of Chicago Press,2011).

20. L.M.Bartels,"Homer Gets a Tax Cut:Inequality and Public Policy in the American Mind," Perspectives on Politics 3(2005):15-31.

21. 拉里·巴特尔斯的论文标题为“荷马得到了减税：美国人心中的不平等与公共政策”，“荷马”指的应是美国阿拉斯加州的一座小城荷马，这座城市的居民几乎家家都拥有游艇。在这篇文章中，巴特尔斯认为人们对自身利益是不自知的。——译者注

22. J.L.Brown-Iannuzzi,K.B.Lundberg,A.C.Kay,and B.K.Payne,"Subjective Status Shapes Political Preferences," Psychological Science

26(2015):15-26.

23. C.Andris et al.,“The Rise of Partisanship and Super-Cooperators in the U.S.House of Representatives,”PLOS ONE 10(2015):e0123507.

24. G.Carlin,B.Carlin,and S.J.Santos,Carlin on Campus(MPI Home Video,2001).

25. R.J.Robinson,D.Keltner,A.Ward,and L.Ross,“Actual Versus Assumed Differences in Construal:‘Naive Realism’ in Intergroup Perception and Conflict,”Journal ofPersonality and Social Psychology 68(1995):404-17.

26. J.L.Brown-Iannuzzi,K.B.Lundberg,and B.K.Payne,“Subjective Status Increases Naïe Realism,”Working Paper,2016.

27. N.McCarty,K.T.Poole,and H.Rosenthal,Polarized America:The Dance of Ideologyand Unequal Riches(Cambridge,MA:MIT Press,2016).

28. M.Campbell,“Leslie Rutledge's Voter Registration Canceled;Candidacy Now in Doubt,”Blue Hog Report,September 30,2014,www.bluehogreport.com/2014/09/30/breaking-leslie-rutledges-voter-registration-canceled-candidacy-now-in-question/.

29. “Political Polarization in the American Public,”Pew Research Center,June 12,2014,www.people-press.org/2014/06/12/political-polarization-in-the-american-public/.

第五章 长寿者的墓碑高
——不平等是生死攸关的大事

10月底的老教堂山墓地，我跪在一块深陷于泥土中的小石板前，拂去其上的落叶——“珀西·R.贝克，1913年6月23日—1966年5月11日”，再多活几周，他就53岁了。在几英尺外，一个饭盒大小的标记牌半掩在灌木丛中，上面的文字让我心中一惊——“小托马斯·W.巴特尔，1918年3月15日—1918年5月10日”。

墓地的另一边耸立着一块立式钢琴大小的壮观石碑，碑文字体很大，在几码远之外都能看到，上面写着：“威廉姆·F.斯托德，1832—1911”。纪念文字大约讲他是一个虔诚的人，也是北卡罗来纳州制宪会议成员，美国国会议员。斯托德活到79岁，这个岁数在平均寿命只有51岁的年代还是很少见的。一块比一人还高的方尖碑矗立在旁，黑色花岗岩上刻着金色的盾形徽章，十分奢华，上书“尤金·辛普森和玛格丽特·辛普森之墓”，他们分别活了79岁和85岁。

我不认识贝克、巴特尔和辛普森的后代，让我去实地考察的原因是我最近读到了一篇结论十分奇特的研究。该研究声称，你可以通过墓碑的大小来预测墓碑上铭刻的主人的寿命。简而言之，就是财富决定论。你越富有，你的寿命就越长，你的家族也就能负担得起更大的墓碑。寿命长短和墓碑大小之间的关系被一位名叫乔治·大卫·史密斯（George Davey Smith）的苏格兰流行病学家记录了下来。乔治的团队走遍了格拉斯哥的墓地，注将所有墓碑的高度和墓碑上铭刻的生卒年月记录在册。他发现，墓碑的边长每多一米，寿命平均就会长上两年多。我带着本科班的学生来到校园墓地，用卷尺丈量这些墓碑，

以检验是否能够在不同时间和地点发现相同的规律。果然，我们在教堂山发现了同样的现象，更大的墓碑的主人寿命也更长。

当然，对于贫穷为何会对人们的健康产生不利影响有很多种解释。譬如穷人可能得不到基本的医疗护理，缺少安全的生活环境以及良好的卫生条件，在最绝望的情况下，他们可能死于饥饿等。而更普遍的情况是，营养不良的孩子难以发育出健康的免疫系统，像麻疹那样常见的感染都有可能导致他们死亡。这两种死因共同构成了我们耳熟能详的统计数字——每8秒钟就有一个孩子死于饥饿（或者10秒，或者15秒，随着过去10年全球贫困人口的减少，这个令人痛心的数据也在下降）。在图5.1中，你可以看到富国和穷国之间的寿命差异。[注]

当我们检视单个国家的数据时，在金钱和健康之间的关联也非常明显——你的财富越多，你的健康状况就越好，你可能活的时间也越长。举一个例子，让我们来看看美国最富有和最贫困的州之间在死亡率上的差别。在最富有的州，每年的死亡率约为5‰；在最贫困的州，死亡率几乎翻倍，达到9‰。财富上升的每一步都会转化为生命的延长。

从一项针对一万多名英国公务员的大型研究提供的数据中，我们可以更加清晰地看到这种模式，[注]这项研究从20世纪60年代起就开始了。

女王陛下的公务员队伍有着十分细致精密的等级制度，包括几十个定位明确的工作职级——上至直接向首相汇报的内阁部长，下至入门级的办事员。迈克尔·马尔默特（Michael Marmot）医生发现，公务员的职级每下降一级，寿命就相应缩短一些。这种模式呈现如此显著的线性关系，以至于最高级别的政府官员和那些只比他们低一级的官员之间也存在着死亡率递增的情况（图5.2）。

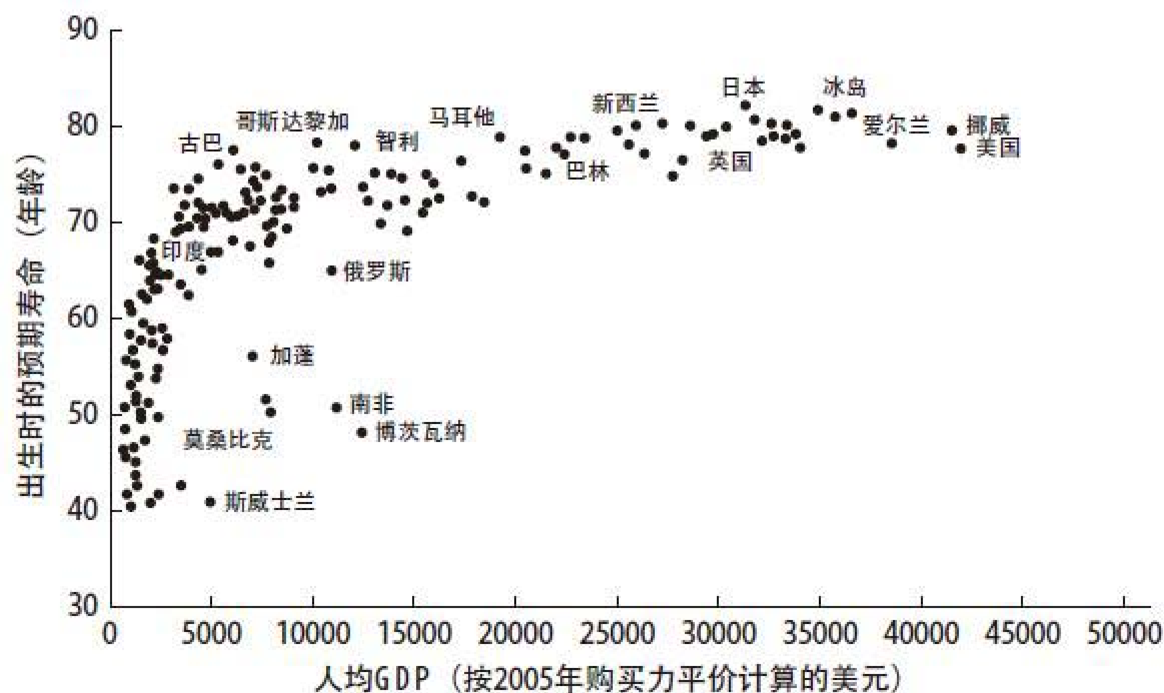


图5.1 当国家达到基本的发展水平后，人均收入对寿命的影响曲线趋于平缓

苏格兰的墓碑研究中还包含了一个生动的细节，进一步阐明了财富与健康之间的相关性。史密斯提到，他们研究的大多数墓地都属于中产阶级和社会上流人士（穷人通常没有墓碑就下葬了，或者只是用一块木头标记一下，这种东西不会保存很久）。这个特定的事实听起来很重要，但是它为另一个更加重要的事实，即财富如何影响健康，提供了研究的线索。

在“银色马”的故事中，(注)福尔摩斯调查比赛前夜驯马师被谋杀、明星赛马失踪的案件。一位伦敦警察厅的侦探问福尔摩斯：“还有什么需要我注意的问题吗？”福尔摩斯回答道：“还有狗，在案发当晚狗有没有什么异常反应？”“当晚狗没有什么异常反应啊！”侦探回答道。福尔摩斯答道：“这正是最奇怪的事情。”当晚狗没有叫，说明这个偷马贼一定来自内部，和狗十分熟悉。福尔摩斯发挥了超凡的智慧，注意到了证据缺失正是证据所在。对于科学家而言，他

们花费了很长时间才意识到，在发达国家的财富和寿命关系的曲线图中，有一些东西不见了。

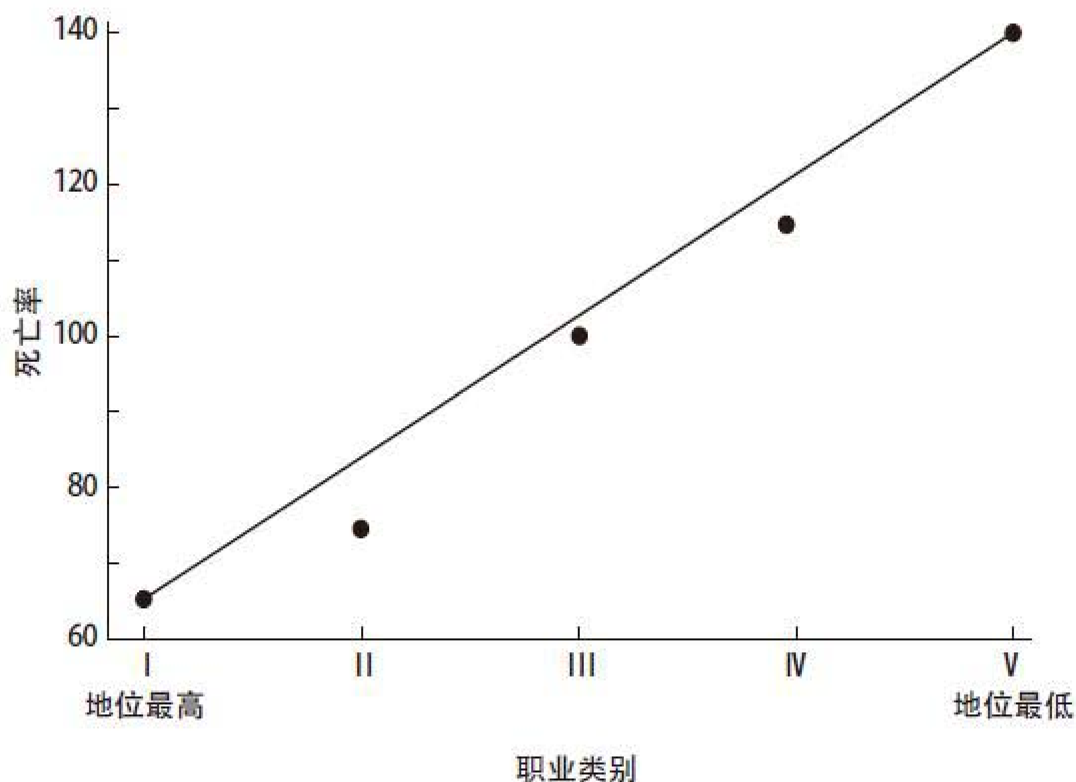


图5.2 在富裕国家，人们的社会地位和死亡率呈线性相关

资料来源：Marmot's study of British civil servants（2004）。

如果你仔细观察图5.1，你会发现不同国家的对比曲线是弯曲的。举个例子，印度与莫桑比克相比，并没有太大的收入优势，但它却转化成了较大的寿命优势。当国家一旦发展到智利或者哥斯达黎加的水平时，有趣的事情便发生了：这条曲线开始变得平缓。像美国这种极富有的国家，对比那些中等富裕的国家，例如巴林，甚至古巴，都不再有任何寿命优势。在经济发展的特定阶段，平均收入的增加对寿命不再有显著影响。

但是，在一个富裕国家内部，这条曲线是不会弯曲的；财富和寿命之间依然是线性相关的。如果这种相关性是由极贫困人口的高死亡率所致，那就会出现弯曲。也就是说，你可以设想极贫困人口会有极其短暂的寿命，而一旦超过贫困线，多余的收入对寿命长短的影响甚微。曲线图中弯曲部分的离奇缺失表明，财富和健康的关系实际上并不反映贫穷本身，至少在经济发达的国家中不是这样。如果这种效应是由极端贫困所致，那么极贫困人群会出现死亡率的高峰，而中产阶级和上层社会人群之间的死亡率则相差无几。

英国公务员研究中的线性模式同样显著，因为这一研究中的研究对象都有着体面的政府工作，有工资、医保、养老金和其他相关福利。如果你认为死亡率的提升仅仅是由于极度贫困无法满足基本生存需求而造成的，那么本研究不支持该观点，因为本研究中不包含任何极度贫困的研究对象，但我们依然在较低阶层的人群中发现了死亡率的上升。

心理学家南希·阿德勒（Nancy Adler）和她的同事发现，人们对自己在社会阶梯中所处位置的认知，是比其实际收入和受教育程度更合适的健康指示器。[注]事实上，在同马尔默特的合作中，阿德勒团队重新拾起了对伦敦公务员的研究，要求研究对象衡量自身在社会阶梯中的位置。

在发达国家，如果健康长寿与否和人们之间相对比较的关联更紧密，而与人们纯收入的关联较小，那么可以推测生活在更不平等的社会中的人健康水平就会更差。事实也的确如此。威尔金森和皮科特对发达国家的研究表明，在收入更均衡的国家，人们的预期寿命更长（图5.3）。[注]在美国也是如此，在收入更加均衡的州人们的寿命更长（图5.4）。当我们在统计上控制平均收入时，以上两种关系依旧成立，这表明对寿命起决定作用的是收入不平等，而非收入本身。

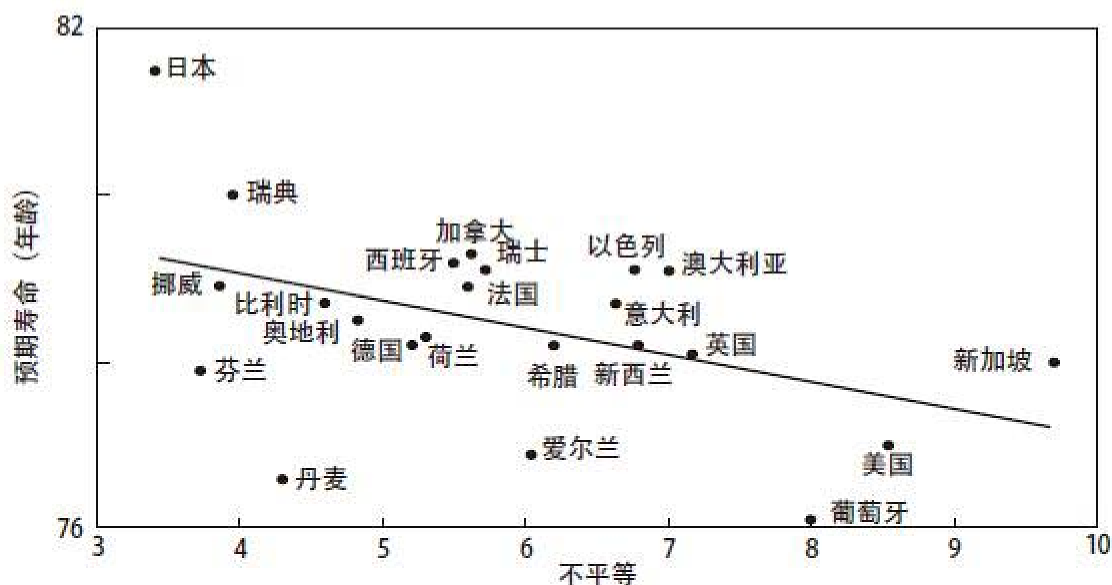


图5.3 在经济发达的国家中，更高程度的不平等与更短的寿命联系在一起

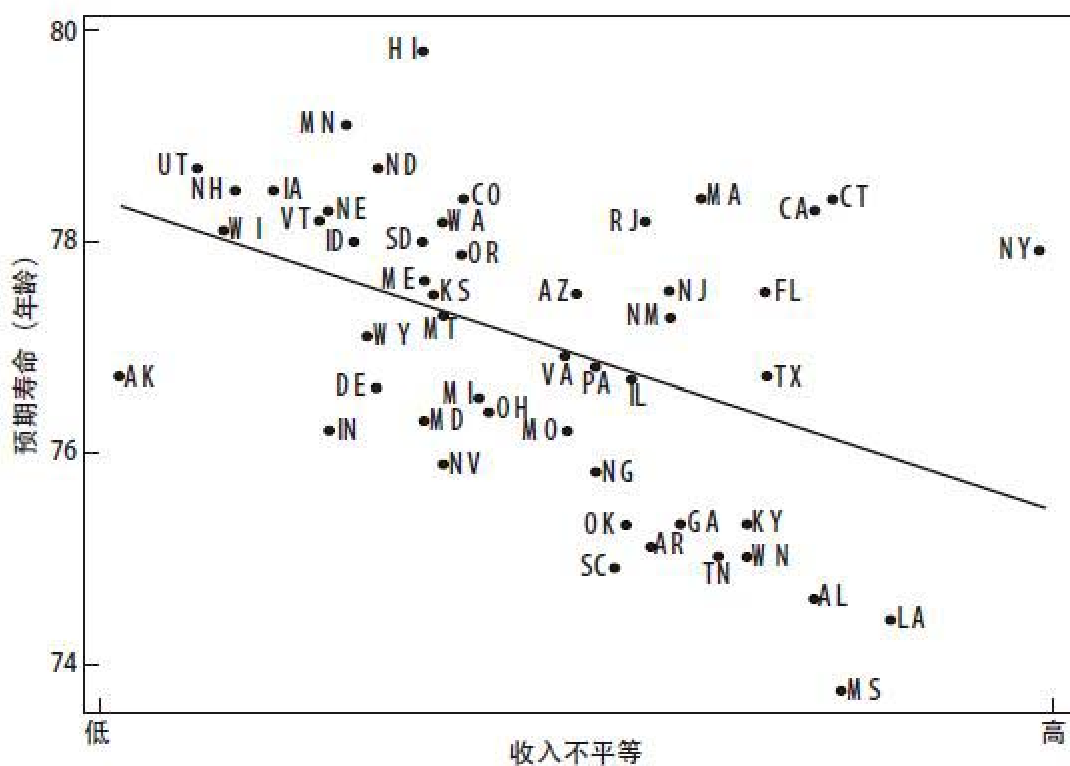


图5.4 在美国，在不平等程度更高的州，人们的预期寿命更短

注：亚拉巴马AL、阿拉斯加AK、亚利桑那AZ、阿肯色AR、加利福尼亚CA、科罗拉多CO、康涅狄格CT、特拉华DE、佛罗里达FL、佐治亚

GA、夏威夷HI、爱达荷ID、伊利诺伊IL、印第安纳IN、艾奥瓦IA、堪萨斯KS、肯塔基KY、路易斯安那LA、缅因ME、马里兰MD、马萨诸塞MA、密歇根MI、明尼苏达MN、密西西比MS、密苏里MO、蒙大拿MT、内布拉斯加NE、内华达NV、新罕布什尔NH、新泽西NJ、新墨西哥NM、纽约NY、北卡罗来纳NC、北达科他ND、俄亥俄OH、俄克拉何马OK、俄勒冈OR、宾夕法尼亚PA、罗得岛RI、南卡罗来纳SC、南达科他SD、田纳西TN、得克萨斯TX、犹他UT、佛蒙特VT、弗吉尼亚VA、华盛顿WA、西弗吉尼亚WV、威斯康星WI、怀俄明WY

资料来源：The Spirit Level（2009尔），第83页。

那么，像不平等和人际攀比这种抽象的事物，是如何对身体健康这种具体事物产生实际影响的呢？急诊室里那些濒临死亡的人，没听说谁是患了“严重不平等”的病。然而，我们可以通过追踪某些特定疾病，发现不平等与健康的关联途径，尤其是心脏病、癌症、糖尿病以及肥胖引发的健康问题等。宏观经济政策和社会关系等抽象概念会以某种方式在我们的细胞机能上体现出来。

为了理解这种影响是如何发生的，我们首先必须认识到：各行各业的人之所以有着各种各样的死法，某种程度上是因为他们过着各种各样的生活。在第二章中，我们看到，如果人们生活在更加不平等的州和国家，在暴力倾向、婴儿死亡率、肥胖和糖尿病、心理疾病等许多方面的健康测评结果更差。在第三章中我们了解到，不平等驱使人们冒更高的风险，不确定的未来导致人们选择冲动的“快生早死”的生活方式。受到享受眼前欢愉的诱惑而抛弃有利于自身的长期健康，这两者之间有着清晰的联系。例如，我们可以看到不平等与风险行为之间的关联。在极端不平等的地方，人们滥用毒品和酒精、发生不安全的性行为等情形的概率更高。也有其他研究表明，生活在不平等程度较高的州，会增加人们吸烟、暴饮暴食和缺乏锻炼的概率。

综上所述，这些证据表明——不平等之所以导致疾病和短寿，某种程度上是因为不健康行为的增加。但这个结论饱受争议，对左派而言尤其如此。一些人声称这个结论把问题归咎于受害者本身，因它暗示着穷人和生活在不平等程度高的地方的人要为自己的命运负部分责任，这是因为他们做出了错误的选择。但是我不认为指出这个显而易见的事实——健康的确受到吸烟、酗酒、暴饮暴食和缺乏锻炼等因素的影响——就能确定过失方。只有当你假定这些行为全都是由于不幸的懦弱性格造成的时候，受害者才应受到指责。然而恰恰相反，有充分的证据表明，生活在贫困和不平等的环境中，人们的思考和决策能力会受到影响。如果我们也被扔到这样的环境中，也有可能以更加不健康的方式生活。

经济学家安妮·凯斯和安格斯·迪顿（Anne Case and Angus Deaton, 2015）的一篇论文揭示了一个惊人的趋势，不平等和不健康行为之间的关系可以帮助论文中提到的趋势。在过去几十年中，美国等世界上所有发达国家的死亡率都在稳步下降，然而作者却注意到了一个显著的例外：自20世纪90年代起，美国中年白人的死亡率上升了。注死亡率上升的部分主要集中在没有念过大学的白人男性群体之中。美国中年黑人的死亡率也比较高，但是比先前有下降趋势，其他少数族裔也是如此。

这一群体受到的伤害很大程度上是自虐造成的。他们死于心脏病和癌症的概率并不高，却往往死于肝硬化、自杀、慢性病以及麻醉剂和止痛药的过度使用。

这种趋势本身就值得注意，因为它涉及了主观上的社会攀比。这类人群死于和自我期望的背离。尽管受过高中教育的白人平均收入比同等教育程度的黑人高，但出于历史上形成的优越感，他们想要的东西更多。凯斯和迪顿认为，收入差距扩大和社会阶层流动性固化意味着这一代人很可能成为美国历史上第一代财富不及父辈的人。

觉得自己落后的人群的不健康行为可以部分地解释不平等和健康之间的关系，但是也仅仅是部分解释而已。目前最好的统计表明，不健康行为在不平等和健康之间关系的影响因素中约占三分之一的权重，剩下的大部分权重来自人体本身应对危机时的机能。正如在面对危机时，我们的决定和行动会优先考虑短期利益而非长期利益，我们的身体也有一套复杂的机制以采取相同的策略，这套危机管理系统是为了保护“现在的你”而特别设计的，即使这样的设计也许会缩短你的寿命。

这套危机管理系统被称为“压力/应激反应机制”。压力是人体最原始的“发薪日贷款”，在这样一个严密的体系中，对压力的察觉是相当晚的，在人们意识到它的影响之前，它就被平静地慢慢消化掉了。汉斯·谢耶（János Hugo Bruno“Hans”Selye）是一位匈牙利内分泌学家，[注]20世纪30年代，这位年轻学者曾任教于麦吉尔大学。在那时，他的研究包括将老鼠卵巢中提取的化学成分注射到老鼠体内，以此评估这些化学成分对动物身体的影响，希望能识别出一种新型激素。

最初实验似乎取得了巨大的成功。注射卵巢提取液的老鼠出现了一些特定腺体的增生，同时其他腺体萎缩并出现了胃溃疡。这些情况的出现，像极了一种新的激素反应。谢耶随后检验了对照组的老鼠，这些老鼠被注射了另一种不同的激素提取物。令人困惑的是，老鼠们表现出了同样的症状。因此，他又测试了另一种提取物，接着又换一种。在一次又一次的实验之后，他发现：无论给老鼠注射什么似乎都会产生同样的结果。

谢耶的目的并非为了发现一些不知名激素的独特效应，他的困惑在于这些现象到底是针对什么东西的压力反应。这些压力反应到底是来自注射入它们体内的物质？还是只是扎针的刺激？谢耶做了更多的研究，希望精确识别究竟哪种创伤会产生这些症状。他的研究包括一

些十分残忍的内容，现如今是绝不可能被研究伦理委员会通过的——他向老鼠体内注射了吗啡和甲醛等化学物质；他切除了老鼠的皮肤，破坏了老鼠的骨骼；他把老鼠冷冻起来，也把一些老鼠饿上好几天。

谢耶追踪了每一个实验，他解剖了这些实验对象，仔细观察老鼠在每种特定的实验处理下的身体反应。他最终发现，每一种残酷的实验处理都让老鼠产生了实质上相同的生物应激模式。

这个实验结果让谢耶回想起了很多年前，当自己还是一个医科学生时便关注到的一些事情。他的导师让学生观察五个受到不同疾病困扰的病人。这个练习的初衷是让学生注意每种疾病有着特定的症状，譬如麻疹产生的小红点和流感引起的小红点是不一样的。但是谢耶认为，最显著的问题是所有病人的许多症状是共性的，例如发热、没有食欲、周身疼痛和扁桃体肿大等。当谢耶指出，也许有一种“只要生病就会产生的综合征”存在的时候，教授不以为然，这个提法也就不了了之。然而，谢耶在老鼠身上发现了这种不管采用怎样的处置方式都会表现出共同症状的现象。

谢耶一开始把这种现象命名为“一般性适应征候群”，后来简称为“应激”。生理学家不太能接受这个观点，他们的兴趣主要集中在特定化学物质和特定身体反应之间建立一一对应的关系。他们认为人体是一种类似于瑞士军刀的存在，可以使用各种不同的工具解决每项任务，或者是一种锁钥的关系，可以用一系列细分的钥匙分别打开对应的各种复杂的锁。然而，谢耶认为人体事实上比以上对应要混乱得多。以任意方式干扰这个系统，你会得到相同的通用应激。他的指导教授称之为“垃圾药理学”。

谢耶的结论在细节上存在很多错误。例如，他认为长期压力是有害的，因为当人体耗尽了压力激素时并不能得到足够迅速的补充。一旦激素耗尽，人体便会处于无防备状态。随后，一些证据显示他受到了烟草公司的大力资助，这让他的研究动机受到质疑。这些烟草公司

利用他的研究做诡辩："烟草不危险，压力才危险，人们只是通过吸烟缓解压力而已。"

然而，作为"应对任何危机而产生的一般身体反应"的压力概念经受住了时间的考验。今天我们理解的压力反应是指机体为了应对威胁和机遇而准备消耗大量能量的方式。

为了理解压力是如何运作的，我们不妨把自己想象成一个正在大草原上觅食的采集狩猎者。忽然间，在你身后的高草丛中传来一阵窸窣声，草丛后可能是一头狮子，也可能是一名敌对部落的勇士，无论是哪一种可能，你都处于危机之中，或战或逃。当然，也有可能只是一只野兔，若如此，你就得抓紧行动解决今天的晚饭问题；也有可能是一头野猪，勉强能算一顿"潜在的晚餐"，因为若你不能迅速精准地搞定它的獠牙，那就可能处于危险之中。你没有太多时间判断这声音究竟意味着危险还是机遇，或者两者都有。你的全部机体在远小于一秒的时间里就会被调动起来重新定向，准备面对接下来的惊喜或者惊吓。

你的大脑指挥各种腺体通过复杂的链式反应将激素释放到血液中，进而引起细胞变化。肾上腺素和皮质醇是两种最重要的压力激素，它们和其他激素一起将细胞中储存的来自食物的葡萄糖、蛋白质和脂肪解锁，并释放到血液中，为肌肉提供能量。他们也会干扰胰岛素，而胰岛素的作用正是将血液中的葡萄糖转移到细胞中储存，以备后续使用。

当大量能量供给涌入血液时，就需要开启循环系统，使每种能量被快速地运送到它该去的地方。压力激素提升心肺系统，为血液流动提供更多的氧气，同时引发血管收缩，使每一次心跳泵血都更加强有力。血液的流动就像水流经一个部分褶皱的软管那样，通过半径的减小会在霎时间造成血压的提升，把涓流变成涌流。心脏病也多发于这种压力时刻，因为这正是心脏活动最艰难的时刻。

在潜在危机面前，人的身体还有另一个重要资源，那就是水。压力激素示意肾脏停止从血液中吸收水分以制造尿液，同时，全身的水分将从各个组织中转移到血液里，以便按需使用。这就解释了为什么当你在婚礼上致祝酒词的时候会感到口干，因为此刻你不会希望自己的舌头粘住口腔上颚。

最后，你的压力系统引发了一种免疫反应——炎症。我们通常经历的炎症是创口，或者是一个蚊虫叮咬的红包，它让你感到痛，或者形成溃疡，或者造成嗓子的刺痛。它会让你意识到自己不仅是疲劳，而是得了感冒。人体将免疫细胞释放到潜在感染的组织中，准备杀灭入侵的有机体。我们受到感染时体会到的痛苦，正是人体对抗感染的反应。这是人体自身抗生素和抗病毒药物的混合体。

这场歼灭战中的主角之一是巨噬细胞，这种被翻译成“大胃王”的细胞不像免疫系统的其他部分那样，可以记住特定的入侵者，然后锁定并摧毁它们。炎症进行攻击的策略有点像是地毯式轰炸，这些细胞遇到异己时只会问一个问题：“这是我吗？”如果答案是否定的（也就是说，如果自身的分子标记未被检测出来），那么巨噬细胞就会将其吞下。

我们通常认为，免疫系统是被动反应的。只有在细菌和病毒侵入体内时，免疫系统才会发动自卫反击。这一点没错，但是我们的压力反应并不会等到我们的身体边界被真正入侵时才开始启动。一有风吹草动，机体就会争先恐后地发起措施先发制人。炎症细胞这时就会偷偷潜入血液中，做好防御准备。

这种优秀的危机响应系统提出了一个重要问题：如果我们的身体有能力让我们保持精力充沛，并部署一块先发制人的免疫防御盾供我们快速应对挑战，那我们为什么要等到压力条件下，才会启用这一重要能力呢？为什么不能在每时每刻都开启这种能力呢？

第一个原因是：天下没有免费的午餐。在这一点上，进化过程与我们生活的其他方面并没有什么两样。压力并不创造能量，只是改变了能量的方向。当压力反应在一些方面提升了机体能量时，它必须从其他地方再取走这些能量。在面对潜在的紧急情况时，你的身体就会关闭所有不必要的功能。在这时，涌入血液中的葡萄糖和蛋白质暂时不会用于细胞分裂、细胞维持、细胞修复或传递给肌肉这类长期的生命活动。

例如，作为一项长期生命活动，消化在这时就会戛然而止。因为如果你活不过接下来的几分钟，那么消化这种功能就没有存在的意义。同样，生长进程也会停止，从而引发“压力侏儒症”。长期经受巨大压力的孩子——受到虐待或是无人照看——即使他们营养充足，其生长也可能受到阻碍。

让我们不能总是享受压力“福利”的第二个理由是，它会引发可怕的副作用。我们通常认为身体的反应是自然发生的，对我们自身无害。但是在压力下产生的激素，本质上是人自身生产的强力药物。医生使用可的松（肾上腺素和皮质醇的合成物）和其他压力激素作为药物应对一系列问题。但无论在什么情况下，这些药物必须少量使用，因为它们会产生严重的后果。像其他药物一样，我们自身产生的压力激素只有在偶尔和短期使用的条件下才是安全的。但这并不是我们通常使用它们的方式。

斯坦福大学的生物学家、压力研究专家罗伯特·萨波尔斯基认为，如果我们像其他动物那样利用自身的压力反应，那么我们在收获福利的同时，就能够避免许多损失。正是这种非凡的特质使得压力成为整个动物王国中最杰出的力量推进器，与此同时，它也引发了人类的痛苦和疾病。正如我们所知，压力的卓越能力正在于它不需要等到真正的组织损伤才发挥作用，而是当面临潜在威胁时便会触发。然而，人类可以感受到那些此刻并非实际发生的威胁。如果让你只花几

分钟去想想那些令你害怕或者焦虑的事情，很快你就会发现自己心跳加速，体温上升，说不定还开始流汗了。这说明仅仅运用思维便可触发压力反应。人类与其他动物不同，我们可以夜不能寐，因为担忧着明天的PPT演示，下个月的按揭付款，或者背后那颗奇怪的痣。

人类不同于其他动物的地方还在于，我们可以一次性地将压力反应开启数周、数月甚至数年。考虑到它的衍生影响，我们正在开发设计一套为了重新定向各种资源，避免其在短期紧急情况下耗尽的系统。这套系统的设计是忽略长期成本的，但其目的则是更好地为长期生命活动所用。

当压力激素长期阻止胰岛素储存葡萄糖时，我们患糖尿病和肥胖症的风险就会变得很高。当压力激素导致连续多月的心脏泵血困难和血管收缩时，我们就有可能患心血管疾病。当炎症的发作变得难以节制时，免疫系统就会变得过分活跃，也就开始疯狂攻击所有细胞，不再区分这些细胞是我非我。当免疫系统开始对自身细胞发动进攻时，便会引发自身免疫性疾病。

压力激素过度刺激的另一种方式便是无法区分有害的入侵者（细菌和病毒）和有害物质（像花粉、尘螨或者食物中的特定成分），这时便会引发过敏。长期炎症也是引发心脏病、抑郁症和其他严重疾病的风险因素。

这些看来都不适用于现代生活，是不是？在第二章中我们看到，我们对食物和性等事物的渴望可能让自己陷入麻烦，因为在过去几千年里行之有效的东西并不能全部适用于现代环境。这种不匹配体现在“压力”方面。回想我们祖先的生活，他们作为采集狩猎者经历的时光，可比我们如今的生活方式要漫长得多。考古学家的统计表明，在史前，有15%的人口死于暴力，[注]这比包含两次世界大战、犹太人大屠杀和其他种族屠杀在内的20世纪的所有死亡总数的5倍还多。在现代

卫生条件和抗生素出现之前，轻微感染便会导致极高的死亡率。在古希腊，人们的平均寿命只有35岁。面对如此之多的暴力与疾病，又没有现代医疗手段，压力的自我治疗是我们应对来自传染病和受伤等严重威胁的最佳帮手。如今，我们自身威胁响应体系的武器库依然强大如初，但威胁本身发生了变化。

像我们一样，我们的祖先也会躺在洞穴中夜不能寐，为明天而担忧。但对他们来说，压力的积极作用远大于其消极作用。但我们比祖先幸运的地方在于我们现在可以活得足够久，久到死亡通常发生于年迈时被疾病压垮，而不是被草丛里的捕食者吃掉。然而，这种幸运也是有代价的，其代价便是：在现代环境中，压力的副作用带给我们的危害，远比压力进化到能够防止我们所受威胁的危害要大得多。如今，在经济发达国家，最常见的死因便是心脏病、中风和糖尿病，这些疾病都可能是由压力引起的，或者因压力而加重。既然现在没有什么生物能杀死人类，那么这种压力治疗机制可能比疾病本身更加可怕。

由于压力是身体为应对眼前威胁而采取的一种集中应急方式，其代价便是牺牲身体的长期活动。那么，困难的经济境况和低下的社会地位会引发机体的压力反应也就不足为奇了。各种研究已经证实了压力和社会地位之间的关系，例如罗伯特·萨波尔斯基（Robert Sapolsky）对肯尼亚国家公园中的野生狒狒的研究。注萨波尔斯基花了很多个夏天观察这些狒狒，逐渐熟悉其族群中的个体成员和它们各自在族群中的地位。为了衡量它们的压力程度，他用药用飞镖麻醉狒狒，然后提取了它们的血样。萨波尔斯基发现，在族群中地位越低的狒狒，其压力激素水平越高，也越容易患一些包括溃疡在内的压力相关疾病。但是那些地位较高的雄性狒狒可以任意选择雌性交配对象，随意攻击那些地位较低的其他雄性，因此它们的压力等级很低。

有一年夏天，萨波尔斯基发现狒狒群开始在一个旅馆旁边的垃圾坑里觅食，这对于它们来讲简直就是在享受自助餐盛宴。当然，不是所有狒狒都有资格奔赴这场盛宴的，只有处于统治地位的雄性狒狒才可以享用这些战利品。垃圾食品的摄入导致它们发胖。但讽刺的是，在这些垃圾堆觅食的狒狒之间，一种牛结核病开始传播，这种疾病在它们的自然觅食地是绝不可能发生的。在接下来的三年间，位于统治地位的雄性狒狒相继死去，而族群的等级制度依然如故，只不过那些原本最具侵略性的雄性狒狒不再是族群的统治者了。这时，萨波尔斯基再次对原本属于下层的雄性狒狒进行血样分析。他发现，在这个重新形成的扁平等级社会中，这些下层雄性狒狒的压力激素水平下降了。

关于狒狒群的实验室研究表明了族群中的“高地位”与自身的“低压力”之间的相关性。但是这种相关性并不能解释，究竟是“低地位”引发了“高压力”，还是“高压力”导致了“低地位”。也许这些焦虑的狒狒正是被族群中有低压力倾向的成员所统治。因此，维克森林大学（Wake Forest University）的研究人员为了更好地理解这其中的因果关系，实验性地改变一群生活在实验室中的猴群的等级关系。[注]首先，他们证实了在初始的等级制度中，个体的社会层级越低，它的压力激素水平就越高。随后，研究人员帮了“低地位”的猴子一个大忙，他们把猴群中的统治者永久性地带走了。

研究人员发现，如果你将最顶层的统治者带走，那么“中层干部”的压力激素水平便会下降，因为它们发现领导的缺失会带来其自身地位的瞬间提升。实验室实验解决了萨波尔斯基在野外研究中产生的疑惑，是等级排序的不同引起了压力水平的不同，反之则不成立。

提升压力反应在地位较低的灵长类动物中有着重要的生物学意义，因为最容易遭到殴打撕咬，也最容易被夺走食物的正是这些地位较低的个体。相对于那些地位较高的雄性，这些地位低的灵长类个体

需要更加频繁地调动其身体资源应对突发状况。人类是否也如此呢？我们虽然没有严格意义上的统治阶级，却有许多与灵长类动物相同的分级结构。只不过动物的分级结构是以食物和交配权来衡量的，而人类的分级是用金钱、权利、社会地位和社会比较来衡量的。基于对动物的研究，可以设想，社会地位较低的人应该会比其他人承受更大的压力。

事实上，已有研究表明，低收入人群有更高的压力激素水平，其血液中的皮质醇和肾上腺素也更高。反应过度的免疫系统和更高的炎症水平更容易在低收入人群中出现。还有一些研究关注交易员这一人群的压力水平和炎症状况，发现在这一人群中处境更贫困或是自我感觉地位较低的个体，其压力和炎症水平都会相对稍高。然而，当你将这些个体暴露在压力下，观察他们的身体是如何反应的，你就会发现巨大的差异。

一项由英国伦敦大学学院的安德鲁·斯特普托（Andrew Steptoe）发起的研究招募了在英国公务员系统中任高职位和低职位的志愿者。注安德鲁给他们安排了需要完成的压力任务。在一个实验中，志愿者需要用一支笔追踪在电脑屏幕上移动的星星。这听起来很容易，然而志愿者却只被允许通过一面镜子看到自己的手，所以出现在右边的星星实际上是在左边，反之亦然。在实验设计上，星星的移动速度非常快，会导致实验对象出现错误。一旦实验对象的笔迹偏离了星星的实际移动路线，电脑便会哔哔作响。为了确保实验的压力，实验人员告诉实验对象，他们的“平均水平”可以精确追踪到星星的轨迹，这就意味着，不可避免的错误会让实验对象觉得自己低于平均水平。

在星星追踪任务的执行过程中及任务完成之后，实验人员都对实验对象的心率和其血液中的炎症标志物进行了测量。地位高和地位低的人群在同样的压力下完成任务，而地位低的人群血液中发现了更多

的炎症标志物。而且，尽管两组人群在实验过程中都表现出了心率加速，但是地位高的人群很快就恢复了正常，而地位低的人群在两小时后依然表现出心率过快的症状。

在大洋彼岸的洛杉矶，心理学家基尔·慕斯凯特尔（Keely Muscatell）和她的同事利用一种完全不同的方法获得了相似的结论，[注]给这一理论添加了一条令人信服的佐证。在这项研究中，志愿者面试的情况被录了下来。设想一下你自己是志愿者之一的情形：你走进洛杉矶加州大学的一间实验室，然后填写了一份调查问卷，问卷中涉及你的收入和社会地位等信息。随后，一位亲切而又专业的大学生与你面谈，问了一些“你生活中最值得骄傲的是什么？”“你最想改变自己的哪一点？”等诸如此类的个人问题。

第二天，你又来到了一个实验室，护士在你的胳膊上扎了一针，抽取了你的血样，然后让你平躺在一台功能性磁共振成像仪前，接受脑部扫描。这台设备看起来就像是医院里的病床，不同的是你需要将脑袋伸到一个甜甜圈状的白色结构中。它由光面塑料制成，就是同飞机上座位上方的行李仓一样的材料，跟大众汽车的大小差不多。当一切就位后，你抬头便会看到“甜甜圈”的洞中有一块小型电脑屏幕，这时你才得知另一位实验对象将会观看你的访谈录像，并对你做出评价，而且你将会观看他对你的评价。此时的电脑屏幕上出现了一片方形网格，在每一个方格中有一段性格描述。当其他实验对象观看你的访谈视频时，他会在屏幕上移动光标，通过点击方格对你进行赞扬或者批评。前一分钟她认为你很聪明，于是就点击“聪明”；下一分钟她又觉得你很讨厌，于是就点击“讨厌”。简直太简单粗暴了！又过了一会儿，她看到了“真正的你”，于是再点击“体贴”。这个测试需要进行一段时间，但你不知道的是，其实“另一间屋子里的人”并不存在，是实验人员用自己的鼠标在对你进行系统自动的表扬和批评，同时通过你的情绪起落扫描你的大脑，监控你的血流情况。

研究人员发现，当志愿者被“另一间屋子中的人”打量评价时，他们血液中的炎症标志物就会显著提升。这个效应在那些自我评价处于社会地位阶梯较底端的人群中尤为明显，他们的炎症水平飙升。

这些研究中有几点发现值得我们注意。第一，我们通过实验证实了社会地位评价的确会引起炎症水平的改变，而不仅仅是笼统地说这两者之间有相关性；第二，整个实验进程大概有90分钟，而炎症水平的变化在不到一小时中就能被检测出来。人类社会的等级划分无处不在，在很短的时间内便可以对身体中的几乎每一个细胞产生影响。

这项研究还有一个惊人的发现：主观地位评价引发血液中炎症水平变化的途径是由前额叶中特定网络区域的大脑活动控制的。当人们出现一些想法、感受和对他人的看法时，对比大脑的其他部分，这片区域就显得十分活跃。尽管需要更多的实验来证实并解释这个发现，但作者认为大脑会积极计算我们在社会阶梯中所处的位置，这一做法与我们通常用来获取他人对我们的看法的神经机制是相同的。就像萨波尔斯基的狒狒一样，在这个实验中，人们对待低等级排位就像对待真正的物理威胁一样，他人的怠慢如同文字攻击一样实在，使人的身体调动免疫反应。

对于公关公司、紧急医疗救援者或者生物体而言，管理危机的唯一途径便是：优先解决眼前需求，将来的事情先放一边。当然存在一些生物选择了其他方法，但是在危急情况下忽略最迫切需求的个体，也许再也不会有机会和我们分享他们的生存智慧。当你的大脑向你的血流中倾倒皮质醇和肾上腺素时，它已经选择了牺牲未来，满足眼下——释放能量，引发炎症反应，为你做好战斗准备。即使有一天这种应激反应会导致你得糖尿病和心脏病，那也无所谓。这就是你的大脑在你全神贯注于灌木丛中的沙沙声，而忽略未来的一切时做出的反应。此时你会忘掉一切，你全身的细胞都会把未来放到一边，先拿到眼下需要的东西。不平等加剧了这个进程，因为它让每个人更加缺乏

安全感。我们到底是通过纯死亡率数据还是墓碑上褪色的花岗岩来统计衡量这种效应，其实并不重要。因为我们最终都要为危机管理付出代价，似乎未来变成了现在，远景来到了眼前。

---

1. G.D.Smith,D.Carroll,S.Rankin,and D.Rowan,“Socioeconomic Differentials in Mortality:Evidence from Glasgow Graveyards,”British Medical Journal 305(1992):1554-57.
2. T.Jackson,“Prosperity Without Growth?:The Transition to a Sustainable Economy,”Sustainable Development Commission,2009,www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/prosperity_without_growth_report.pdf.
3. M.Marmot,Status Syndrome:How Social Standing Directly Affects Your Health and Life Expectancy(London:Bloomsbury,2004).
4. A.Conan Doyle,“Silver Blaze,”Strand Magazine,1892.
5. A.Singh-Manoux,N.E.Adler,and M.G.Marmot,“Subjective Social Status:Its Determinants and Its Association with Measures of Ill-Health in the Whitehall II Study,”Social Science&Medicine 56(2003):1321-33.
6. R.Wilkinson and K.Pickett,The Spirit Level:Why Greater Equality Makes Societies Stronger(New York:Bloomsbury,2010).
7. A.Case and A.Deaton,“Rising Morbidity and Mortality in Midlife Among White NonHispanic Americans in the 21st Century,”Proceedings of the National Academy of Sciences 112(2015):15078-83.
8. H.Selye,The Stress ofMy Life:A Scientist's Memoirs(New York/Toronto:Van Nostrand Reinhold,1979);G.Gabriel,“Hans Selye:The Discovery of Stress,”April 5,2013,http://brainconnection.brainhq.com/2013/04/05/hans-selye-the-discovery-ofstress/.For an accessible discussion of the stress response in humans,see R.M.Sapolsky,Why Zebras Don't Get Ulcers(New York:Henry Holt,2004,third edition).
9. L.H.Keeley,War Before Civilization(Oxford:Oxford University Press,1996).
10. R.M.Sapolsky,A Primate's Memoir:A Neuroscientist's Unconventional Life Among the Baboons(New York:Simon and Schuster,2007).

11. R.C.Stavisky,M.R.Adams,S.L.Watson,and J.R.Kaplan, “Dominance,Cortisol,and Behavior in Small Groups of Female Cynomolgus Monkeys(Macacafascicularis),” Hormones and Behavior 39(2001):232-38.

12. A.Steptoe,N.Owen,S.Kunz-Ebrecht,and V.Mohamed-Ali, “Inflammatory Cytokines,Socioeconomic Status,and Acute Stress Responsivity,” Brain,Behavior,and Immunity 16(2002):774-84.

13. K.A.Muscatell et al., “Neural Mechanisms Linking Social Status and Inflammatory Responses to Social Stress,” Social Cognitive and Affective Neuroscience 11(2016):915-22.

第六章 上帝、阴谋和天使的语言
——为什么人们会相信他们需要相信的

如果你手上有28000美元，你会怎么花？买辆新车？付一栋房子的首付？还是还上你的助学贷款？劳德代尔堡（Fort Lauderdale）的戴安·迪瑟（Diane Duyser）选择把自己的28000美元花在烤芝士三明治上注——这可不是普通的三明治，而是能看见圣母玛利亚头像的三明治。这件事证明，此类奇葩到处都是——俄罗斯的村民崇拜桦树皮上的耶稣像；注一个威尔士家庭在一块瓶盖上沾着的马麦酱渍上看到了基督；注而一个纽约人则在他的脐橙上发现了主。注近些年来，“神圣家族”曾在奇多、椒盐脆饼干、洋葱圈和早餐玉米卷上显灵。注这个早餐玉米卷的售价也高达600美元。

这个偶然看到偶像形象的癖好被称作“空想性错视”。这不是一个新现象了。大卫·休谟（David Hume）在18世纪就注意到，在人类中存在一个“凭借那些他们能轻松习得的能力，把众生都想象成自我和变成任何事物的普遍趋势……他们在月亮上能看到人脸，在云彩上能看到军队；而且，通过一种本能的偏好就把邪恶或美好的祝愿归咎于一切，而它却不被实验和深思熟虑所修正，这也许会伤害我们，也许会取悦我们。”注

人们到底为什么会有这种在零食上看到神灵的“普遍倾向”呢？正如我们将要知晓的那样，这些形象与曾经经历过这些形象的人的大脑的关联程度，远比其同精神世界的关联更大。但是这些人并不是脑袋坏掉了。相反，他们正在从事一项我们每个人每天都在进行的活动，这项活动将秩序和理性带回我们的生活之中。随机性和混乱让人

感到威胁，但是有秩序的模型使我们安心，让我们感到这世界是可预测的、值得信赖的和可控的。当人们在混乱中探测模型时，他们是在从一个明线太少、灰色地带又太多的世界中提炼意义。当然，我们并不是随便一种模型都看的。面孔的模型尤其常见，因为对于我们来说，面孔的信息量尤其大，宗教偶像的面孔则更具有唤起人情感的作用。当一种意义感是我们正在寻找的，我们就会产生一种史诗般的崇高感——古希腊人仰望星空，看见的是神灵和英雄们的星座，而不是跑腿儿小哥。





图6.1 你在这片云上看到一张面孔的容易程度，取决于你在此时的需要

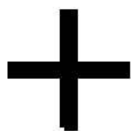
资料来源：Wanda Hartwigsen/National Oceanic and Atmospheric Administration/Department of Commerce。

通常认为，我们对于周围事物的感觉是单纯地被事物本身驱使的。而且，我们总是想当然地假设，我们对于世界的信仰是被世界本身驱使的。但不管是我们的感觉还是信仰，它们同样也是被每时每刻存在着的需求和欲望所驱使的。譬如，我们饿肚子的时候会觉得食物格外美味；当我们觉得寒冷时，温暖让我们感觉更舒服；而当我们急切需要一个解释的时候，一些故事看上去就更真实了。在本章中，我们将探索不平等在权力、财富和社会地位上如何改变我们对于“真实”的感知，包括宗教体验和我们所珍视的信仰。我们都想生活在一个稳定可预测的世界里，在那里，每个人都是可控的，混乱也是可控的。我们也都希望生活在一个公正的世界里，在那里，好人有好报，坏人遭天谴。我们的大脑每时每刻都在高速运转，试图整理这个世界。但不平等穿着泥泞的鞋子闯进门，唤醒了门内的无序和混乱。

理解此事的关键：人类的大脑正是一种模式探测器。举例来说，视觉系统接受了一个持续变换光色与动能的弹幕，并试图从中建造一个稳定的三维世界影像。在这项工作中，大脑是相当有效的，比如今最先进的人工智能系统不知要领先多少光年。这不是因为人类的眼睛是非常精确校准的传感器（数码相机在某些方面比我们的眼睛“看得”更清楚），而是由于大脑在查找、逻辑跳跃和基于假设填补空白等方面的表现更加优秀。

你之所以能够捕捉到大脑在填补这些空白时的过程，是因为人类的眼睛有一种设计的癖好，这种癖好能够创造出一个视觉上的大工程。视网膜是一层覆盖在眼球背面的视觉感光器，它将光转换为神经信号。这些信号被视神经所负载，穿过眼球的背面到达大脑。但是视神经离开眼球的位置会留下一小块没有视觉感光器的光斑，因此每只眼睛都会有一块盲区。我们通常不会注意到这个小瑕疵，因为大脑从一只眼睛中获取的图像，会“填进”我们“应该”从另一只眼睛中看到的东西。只要有一只眼睛能看到另一只眼睛遗漏的部分，我们就不会注意到这个世界中存在着这样一个“洞”。

你可能曾经见过下面这张被用来解释这个盲点的存在的图？但我想用它来说明大脑是如何填满感知空白的。首先蒙上你的左眼，然后用右眼盯住这个十字。把书页从你的面前由近及远地缓慢移动，同时始终盯紧这个十字。



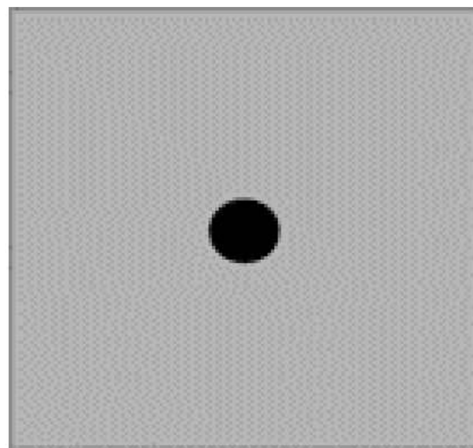


图6.2 你的视觉系统通过使用从环境中得出的假设来填补盲点

你应该会注意到两个东西。首先，在一个特定的距离，这个点会消失，暴露出你的盲区。因为你已经蒙上了左眼，这就不再能提供通常被用来填补这个图像的材料。更重要的是，你会注意到，当这个点消失的时候，这个盒子就会立即被灰色填满。尽管你的左眼不能向右眼泄露关于这个点的消息，部分右眼仍然能够看到这个灰色的盒子。因此，大脑就会尽可能地用大部分相同的颜色来覆盖整个盒子。

现在你可以换眼睛了。这次蒙上你的右眼，盯着这个点。这一次，当十字消失时，空间被白色所填满。即便是作为一个感知明暗的基础行为，大脑还是做出假设去填补了这个空白。大脑假设这个世界并不是随机的；即便只掌握了部分信息，它也能确定地猜出遗漏了什么，因为这个世界是一个有序的、可预测的所在。

关于这个世界是有序并可预测的假设是一种心理基石，形成了我们所有的感知、思考和信念的基础。我们十分擅长生产规范的模型，使其能够在根本没有模型存在的时候干预我们的认知能力。试想一下你在买一张彩票，需要选择六个数字。以下哪一种数字组合更有可能被随机抓取到？是1 2 3 45 6，还是43 7 17 38 9 24？答案是这两组数被抓取到的可能性是相同的，即便它们看上去被抓取的可能性不太一样。因为我们可以轻而易举地在第一组数中识别出一个模型，而模型看起来就是与随机性相反的存在。

网络上充斥着关于如何成功选中彩票数字的讨论。[注]中奖七次的理查德·卢斯蒂格（Richard Lustig）推荐票迷们自己选择数字，而不是依赖自动的“快选”数字。[注]网络评论家同样推荐使用对个人来说有意义的日期，同时也有人严肃地提醒反对这种做法。有人建议“使用一个彩票数字产生器会增加你中彩票的概率，因为它选出数字完全是随机的，就像彩票机器一样。”但是所有这些建议都误读了随机性的本质。随机的定义是：任何数字都有同样的出现机会。跟这组

数字产生于你自己，还是一部机器，或者是你最喜欢的叔叔都没有关系；其排列跟是不是像你第一个手机号那样随意，或是像你母亲的忌日那样神圣都没有关系。随机性意味着没有原因，也没有效果。在你如何选取数字和到底产生了什么数字之间没有任何关联。它没有模型，也没有顺序。除了指示谁是赢家之外，这些数字全然被抹去了意义。

如果我刚刚所说的彩票数字毫无意义的事实让你感到泄气，那么你就能开始认识到模型和我们寻找意义的情感需要之间的联系有多近了。模型是令人舒适的，甚至在主题是完全随机的数值计算的时候，坚持认为没有潜在的秩序或者更大的意义会让人感觉有点像是欺负人。

就像休谟声称的那样，在偶然中发现有意义的模型的倾向是普遍的，但是它们在某些情况下发生的机会比其他场合更多。当我们感到无力的时候，我们就尤其喜欢去生产有意义的模型。这种对于模型的预测为我们从控制的缺失中提供了一点安慰，因而也是一种控制力。这也许有助于解释为什么一个开着沃尔沃的会计看上去永远不会在他的肉桂吐司上看见耶稣。

心理学家珍妮弗·惠特森（Jennifer Whitson）和亚当·加林斯基（Adam Galinsky）在一系列实验中直接检测了无力感和空想视错觉之间的关系。(注)在一个场景中，研究人员通过要求实验对象非常详尽地讲述一个发生在自己身上的故事，使其再体验一遍那种完全失去控制的感觉，从而使得实验对象暂时感到无力。另一组实验对象则需要讲述一次他们觉得事情完全在控制之中的经历。接着，实验对象观看了一组随机的黑白“静态”照片，然后被告知其中一些形象中包含了一张隐藏的照片，并被要求认出这些形象是什么。事实上，这些形象纯粹是干扰项，但是“无力的”实验对象差不多有三倍的可能性看出

在这个静态中隐藏的照片。这种转瞬即逝的无力感使他们的大脑更努力地从无意义中提取意义。

心理学家尼克·埃普利（Nick Epley）与其同事的一项调查发现，当人们感到自己被遗漏[注]、被落下或是在社交上被隔离的时候，他们同样也有可能开始把自己身边的事物人格化。这时，他们的狗和猫看起来就跟人类很相似了。上帝、幽灵和恶魔看起来像是实体。就算是闹钟这种无生命的物体，你都会认为它是一个有知觉的存在——这个闹钟其实是故意在大吵大闹。

在云朵、闹钟或者芝士三明治上看到人脸，是一种在混乱中强加秩序的方式，但是它并不是最普遍的方式。一种被我们用来寻找生活的意义的更典型的手段，是编造我们周围世界的故事。那些让一切看上去都能与我们的理解契合的手段是最有效的，但是其中一些最能满足条件的手段有着难以想象的性质，让你很难相信它们是真实的。

最近，一个民意调查人询问了1200多个美国人在不同议题上的意见。[注]有28%的人相信，有一个神秘的、带着全球主义日程表的权力精英，正在密谋通过一种极权主义的“新世界秩序”来统治世界。这个“新世界秩序”是一种与光明会（一个声称要主宰像共济会、好莱坞电影工业和美国政府等组织的秘密社团）有关的阴谋论。在一些叙述中，这个组织也被称为SPECTRE（幽灵党），是詹姆士·邦德系列书和电影中的超级反派联盟。28%的人啊！如果按这个百分比推到全部美国人口，相信这个阴谋论的美国人的数量就是8800万！

这个测验还发现，21%的回应者认为一个外星UFO在新墨西哥州的罗斯威尔坠毁了，而且政府掩盖了这一事件；51%的人认为刺杀约翰·肯尼迪是一场阴谋，而不是一个孤枪侠的作品；37%的人认为全球变暖是一场骗局；15%的人认为制药工业与医疗公司是穿一条裤子的，它们为了赚钱而发明新的疾病；4%的美国人（差不多1200万）相信“能在

人和爬虫之间变形的生物，会通过变成人形获取政治权力，从而掌控社会”。

差不多有一半的美国人相信某种形式的阴谋论，(注)而且这个比例已经维持了好几十年。这些理论有着特定的形式。饱含愤怒的阴谋论经常会广泛流传，最终不可避免地被遗忘。美国内战期间，在北方广泛流传着一个阴谋论：“奴隶力量”——一个由蓄奴州的权力人士组成的秘密联盟，一直在秘密刺杀联邦政府官员。

实际上，阴谋论跟两件事情有关：权力和不信任。你可以在相信关于某人的阴谋论的著作中看到权力。对人们在某个特定时期相信哪个阴谋论最好的预测器就是看看哪个政党正在执政。我还在上述民意测验中发现，民主党人比共和党人更有可能相信，由小布什领导的美国政府纵容了“9·11”恐怖袭击的发生。而在巴拉克·奥巴马政府下，各种阴谋层出不穷，说奥巴马不是在美国出生的，他还是个秘密的穆斯林等。这些阴谋论主要被右派人士所相信。感到无力的人们倾向于相信由权力人士提出的阴谋论。

惠特森和加林斯基用与他们在研究权力和空想视幻觉的关系时使用的方法，调查了在权力和阴谋论之间的关系。他们设计了一个使一组实验对象感到无力，而另一组实验对象感到有权力的实验。然后，他们给两组实验对象展示了一些对每天发生的事件类似偏执狂的、基于阴谋论的解释，并询问他们这些解释的可信度有多少。感觉无力的组员比感觉有力的组员觉得阴谋论的解释更可信。这个实验为人们相信阴谋论的原因建立了一些“原因—效用”的第一手证据。感觉无力的人们并不只是由于一些像智力、教育水平或者个人喜好等个人特质才碰巧更相信这种理论。相反，人们发现，自己所处的特定环境才是主要动因。

由心理学家迈克尔·伍德（Micheal Wood）和同事进行的一个研究检验了奥巴马治下的两个关于奥萨玛·本·拉登（Osama bin Laden）之死的阴谋论。第一个阴谋论说美国的海豹突击六队并没有真把本·拉登杀死，他其实早在军队袭击其在巴基斯坦阿伯塔巴德的住宅前就死了；这个袭击仅仅是为了让奥巴马总统能得到杀死了恐怖主义头子的好名声而组织的罢了。第二个阴谋论说本·拉登不仅没有被杀掉，而且现在还活着，他正秘密地操控着基地组织，策划着新的恐怖袭击。

伍德发现，坚信第一个阴谋论的人同样也更有可能相信第二个阴谋论，即便从逻辑上讲，本·拉登几乎没可能在公认杀死他的袭击之前死掉，或是到今天还活着。研究者发现，相信这两个阴谋论的共同元素是对于当局的不信任：那些认为当权者很可能掩盖事情真相以欺骗公众的人更有可能接受这两个阴谋论。不信任——与事实和逻辑都无关——使得即便是自相矛盾的阴谋论看上去也比官方报告要真实。要相信一个阴谋论，你需要让渡一些观念——譬如世界是美好的、公平的和正义的——只是为了让自己相信至少存在一些人，或者说总会有人，能把所有事情尽在掌握之中。

但这并不意味着你必须放弃对公正世界的信念。人们对世界维持着这种有序感的最简单的方法之一，仅仅是坚信它确实是有序的，然后把所有事情加总起来，回填他们的推理过程。许多年前，心理学家梅尔·勒纳（Mel Lerner）通过组织一个精心安排的实验说明了这一点。(注)在一间实验室里，一个连接着电线和电极的年轻女人坐在桌前。她正在接受一项学习和记忆的实验，从实验者处收听问题并给出回答。一旦她犯错——她犯了很多错误——实验者就对她实施电击。这个场景是戏剧性的：她大叫，她哭泣，然而实验无情地持续下去，一个环节接着一个环节。

在现实中，这个年轻女人是一个演员，她接受的是假的电击。这项实验中的真正主体在这面单向透光镜的另一面，观察这个经过科学净化的折磨的展开。他们被要求观察这个“学习者”，并给她在从这一刻到下一刻的实验中表现出的情感评级。在10分钟的电击过后，一组参与者被告知实验会一直持续，中间没有休息。另一组参与者被告知电击会暂停，在休息过后，这个年轻女人会因其忍受的痛苦而得到现金补偿。事后，研究者要求实验对象给他们对这个年轻女人的印象评分。事实上，从头至尾，研究者感兴趣的正是这些“印象”。

对于相信这个女人将为她所承受的痛苦得到补偿的那个组来说，这个世界只不过是“万物之逆旅”而已。的确，她在电击中受到了折磨，但是报酬也足以抵扣这种折磨了。但是，对觉得这种无意义的折磨还会继续的那组来说，这个处境看上去就相当荒谬且不公正了。这个可怜的被试为了一个愚蠢的实验而忍受痛苦，而且观察者完全有理由同情这个可怜的人。然而，他们却对她深表遗憾。认为她会继续忍受痛苦的那组人认为她是讨厌的，不成熟的。他们说自己很难去羡慕或是尊敬像她一样的人，因此他们也不会想要去理解她。勒纳预测的事情果然发生了。为了保持对“世界是公平的”的确定性，实验对象人为地为这个女人的性格制造了一些瑕疵。就像你的视觉系统用假想填充了某个场景，以图把世界呈现为理性的，你的道德推理也在做着同样的事情——好事情发生在好人身上，而坏事情就发生在坏人身上，现在，一些不好的事情正发生在这个女人身上。因此，她一定是个坏人——完美！

当人们尝试去解释为何一些人挣了很多钱，而其他人却没有的时候，我们发现了同样的思维机制。在勒纳的另一个实验中，他让两个人在一张桌子上猜谜语，让实验对象在单向透光镜的背面观察这个过程。然后，实验者解释道，他的钱只够付一个猜谜者的，于是他从一个礼帽中拿出了一个名字，然后给这个幸运者付了钱，而另一个人就空手而归了。即便这些实验对象刚刚才亲眼看见这个名字是被随机抓

取的，但他们却认为这个幸运者工作更努力，做出了更大的贡献，在解决问题的时候也比另一个人更具创造力。对于我们能得到自己应得的这件事情的确定性，以及我们值得获得我们所得到的东西的确定性是如此强烈，以至于超过了这只是个随机结果的感官证据。

在头脑中扭曲我们通往公正之路的倾向，同样适用于我们自己。受勒纳实验启发，经济学家杰弗瑞·巴特勒（Jeffrey Butler）最近提出了一个问题：是否拿到高薪就会让人们觉得自己高出其他人？注为了验证这个想法，他让几组实验对象完成了一个关于逻辑推理的实验。在每个组中，有一半的人被告知他们每答对一道题，就会得到4美元，而另一组则被告知，他们只会被付给2美元。就像勒纳实验那样，研究者公开告知实验对象，谁拿到怎样的支付比例的选择完全是随机的。在答完这10道题后，实验对象被要求为自己的推理能力打分。拿到最高金额的实验对象即便并不比其他人在推理实验中表现得更好，他们也觉得自己是卓越的推理者，也比那些拿到低金额的人更加努力。也许更令人吃惊的是，拿到低金额的人也同意这个观点，他们给自己的定位是不怎么优秀的。

在现实世界中，成功和失败是被天赋、努力和机遇等复杂因素的组合驱动的，我们甚至更不愿假设，人们得到了他们应得的东西。对那些在失败一端的人来说，这种假设是与他们的自身利益相背离的，但是它还是为了一个目标服务：这种假设有助于使他们重新确信，这个世界并不是完全无序的。这个系统也许不是为他们服务的，但起码还是有个系统在的。

大部分人不会停止对“世界是一个公正的所在”的假设的信任。这只是因为，这个世界掌握在一些公正的人的手中。一神论的宗教为其信仰者提供了这样一个保证：一个仁慈的、全知全能的神正控制着宇宙。这种信仰体系有很多好处。不像以牺牲仁慈为代价而提供可控性的阴谋论，宗教信仰才是真正的双赢。

关注心理学起源和宗教信仰的结果的科学，在观察这些信仰本身是自洽还是自我矛盾等方面同样适用。对于基督教徒、穆斯林、犹太教徒和印度教徒来说都是如此，因为他们都相信关于上帝的、互斥的事物。解释信仰和非信仰的心理原因，并不能充分说明没有上帝存在；就像解释为什么与非信仰者相比，信仰者得到了确定的情感利益，也不能说明上帝就存在一样。就像伏尔泰所说："如果上帝不存在，那么创造他也是必要的。"注

如果感到无力和不安全使得人们更加有可能看到模型，注也更有可能去相信阴谋论，那么它同样也会加强宗教信仰就是理所当然的了。阿伦·凯（Aaron Kay）的研究已经证明，当个体感到无助，或是这个世界被描绘成无序或是无法预测的时候，他们就会对一个强有力的上帝统治宇宙持有更加强烈的信念。信仰者通常用像"让我们跟随上帝"或是"万物事出有因"这类口号来宽慰自己。感到无力放大了这些观念的吸引力。

在另一个研究中，心理学家库尔特·格雷（Kurt Grey）和丹尼尔·魏格纳（Daniel Wegner）通过汇编婴儿死亡率、癌症死亡率、传染病、暴力犯罪和环境灾难的数据，观察了美国各州或多或少承受着生活艰难的人们。他们把这些社会问题组合成了一个单一的"苦难指数"，注并根据每个州在民意测验时说自己坚信上帝的人口比例来计算这个指数。许多神学家发现，给宗教提出一个哲学问题是困难的，因为它看起来是矛盾的——全知全能、至善至美的上帝竟然能够允许痛苦的存在。但是这些研究者发现，痛苦并没有为绝大多数信仰者造成神学上的问题。截然相反的是，就像圣经里的约伯那样，人们承受的痛苦越多，他们就越相信上帝。

这个发现支撑了一种观点：当社会更加富有、经济更加发达时，宗教就开始衰落。这个观点几乎被19世纪的大知识分子普遍接受。马克思、弗洛伊德和涂尔干之间的思想差异大到不能再大了，然而他们

都同意，当文艺复兴的思想和工业革命的进步扎根时，宗教将会消亡，而像进化论这样的科学理论将代替对神创论等理论的信仰。微生物理论将会代替原罪和恶魔附身，成为疾病产生的原因。当现代医学赋予人类控制那些折磨他们千年之久的疾病的能力时，精神治疗师和萨满巫医就会让位于医生。从现代农业到空调，技术会让生活在多变的大自然面前不那么脆弱。在我们理解宇宙运行和自身起源的研究中，宇宙学将会取代神学的位置。而且所有这些变化都将共同鼓励对于原因和证据的追寻，当成回答生命的大哉问和解决日常问题的最可靠途径。

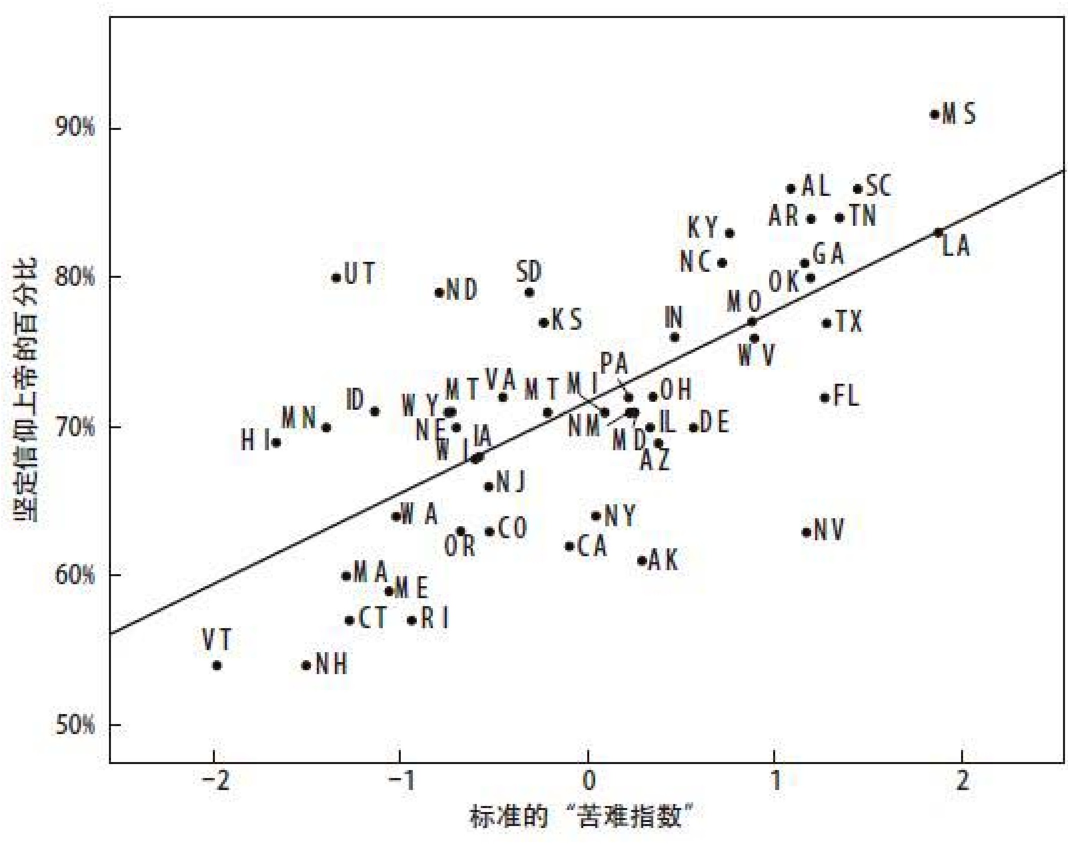


图6.3 人们承受痛苦更多的州对上帝有更加坚定的信仰

注：亚拉巴马AL、阿拉斯加AK、亚利桑那AZ、阿肯色AR、加利福尼亚CA、科罗拉多CO、康涅狄格CT、特拉华DE、佛罗里达FL、佐治亚GA、夏威夷HI、爱达荷ID、伊利诺伊IL、印第安纳IN、艾奥瓦IA、堪

萨斯KS、肯塔基KY、路易斯安那LA、缅因ME、马里兰MD、马萨诸塞MA、密歇根MI、明尼苏达MN、密西西比MS、密苏里MO、蒙大拿MT、内布拉斯加NE、内华达NV、新罕布什尔NH、新泽西NJ、新墨西哥NM、纽约NY、北卡罗来纳NC、北达科他ND、俄亥俄OH、俄克拉何马OK、俄勒冈OR、宾夕法尼亚PA、罗得岛RI、南卡罗来纳SC、南达科他SD、田纳西TN、得克萨斯TX、犹他UT、佛蒙特VT、弗吉尼亚VA、华盛顿WA、西弗吉尼亚WV、威斯康星WI、怀俄明WY

资料来源：Gray and Wegner（2010）。

在20世纪中期，这个世俗化理论被当成了一种信条。1968年，社会学家彼得·伯格（Peter Berger）告诉《纽约时报》[注]，“到21世纪，宗教信仰者更有可能只组成小教派，他们抱团抵抗世界性的世俗文化……这种信仰者的窘态正在日益增加，就像在一所美国大学中逗留过久的藏族占星家那样囧。”被启蒙赋予力量的人类将不再依赖上帝。

知识分子的预测已经实现了吗？可以说实现了，也可以说没实现。很明显，在某种意义上，世界在很大程度上保持着清醒，但其从深层意义上还是宗教性的。调查显示，在地球70亿人口中，大约有84%的人拥有宗教信仰。[注]虽然对经济和科学发展将如何不均衡地传遍全球的预测失败了，但这个数据或许并不能反映“科学理论终将取代宗教”的论断也失败了。时至今日，仍有许多地方的日常生活与伯格设想的大学完全没有相似之处。

因此，经济发达国家真的比欠发达国家的宗教化程度更低吗？在这里，答案显然是肯定的。正如你在图6.4的民意调查数据中看到的那样，国家越富有，对于普通民众来说，宗教的重要性就越低。如果我们观察另外的衡量指标——譬如教堂的出席频次或信仰上帝者的比例，我们能够看到同样的趋势。在巴基斯坦和尼日利亚这样的赤贫国家，多达90%的人口表示，宗教在他们的生活中占据着极为重要的地

位。但在加拿大、澳大利亚和德国等富裕国家，只有大约20%的人对宗教有自我认同。这清楚地证明了当人们的生活在物质层面变得更加安全时，他们就不太需要来自宗教的慰藉。

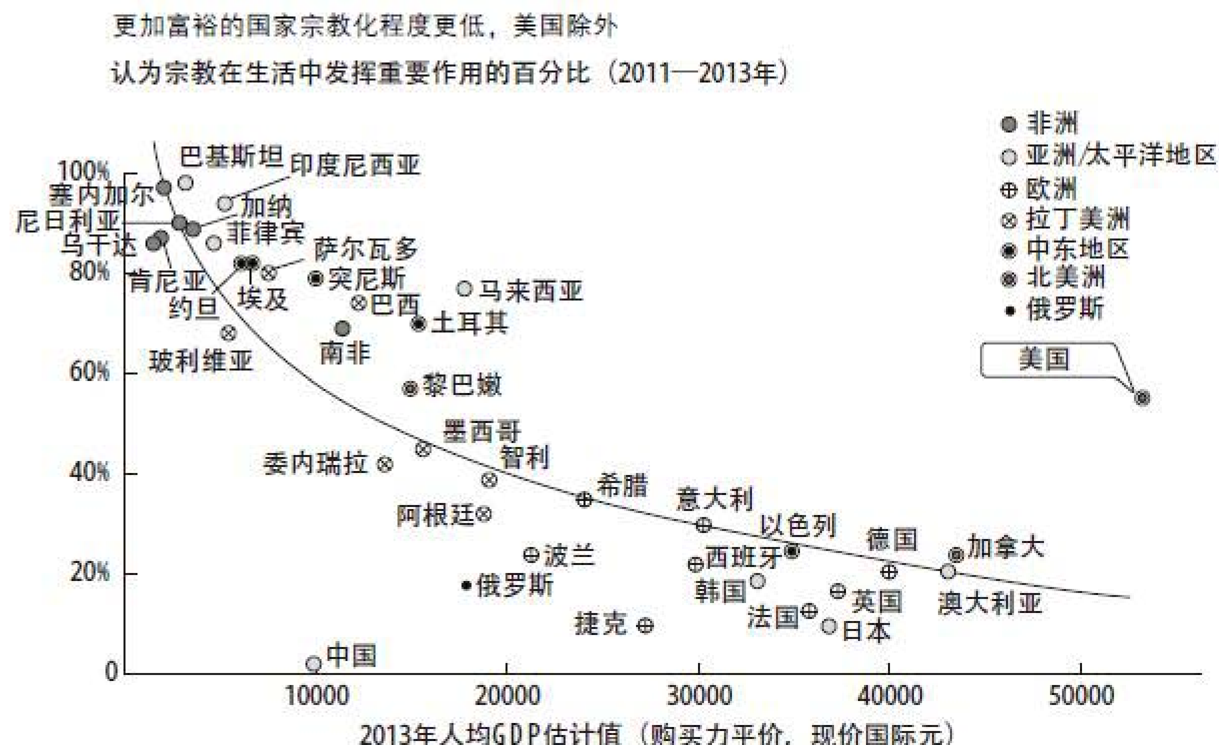


图6.4 更加富裕的国家的宗教化程度更低

资料来源：皮尤研究中心。

然而，这个模型里还是有两个明显的例外，其中一个很容易解释，另一个则不怎么容易解释了。很容易解释的例外就是中国，在那里，宗教一直以来并不流行，宗教的重要程度远比这个国家的平均收入水平更低也没什么奇怪的了。更使人迷惑的例外是高度宗教化的美国。尽管在研究中，美国拥有最高的人均收入，而美国的宗教信仰程度却跟墨西哥、黎巴嫩和南非差不多。

当然，除了收入之外，宗教的流行程度还取决于许多原因，譬如一个国家特定的历史和文化。以美国为例，美国在部分程度上是躲避宗教迫害、寻求避难所的移民建立的，这的确是源于其非比寻常的虔

诚程度。然而，最近的研究提出了另一种更加有力的解释。政治学家弗雷德里克·绍尔特（Frederick Solt）利用可被使用的最广泛的数据库，检测了不同国家的宗教信仰等级，可以用来解释总体趋势和例外情况。㊟在列出社会主义和非社会主义国家之间的差异后，中国就不再是一个例外了。但更重要的是收入不平等在其中扮演的角色。高度不平等的国家比更加平等的国家的宗教化程度更高。不平等的作用是巨大的，差不多跟实际收入的影响比肩。一旦这个数据被用于说明在宗教和收入不平等之间的关系（而不是平均收入），美国也就不再是一个例外了，而且会正好落在它被期望的线上——不平等和宗教化的程度都很高。贫穷和不平等相结合，能够共同解释不同国家在宗教性上的巨大差异。

即便没有研究能够牢固确立不平等和宗教之间相互关联的原因，但我还是可以预测，当这个研究完成时，其关键的一点将会是对于地位和安全的内在感受。我们在第二章中已经看到，在高度不平等的地方，普通人会觉得自己更穷，地位更低。同样，在本章中我们得知，当人们感到无力或是被遗弃时，他们就更有可能使自己依附于信仰体系，从而使世界看上去更加公平、可预测和有意义。不需要费太多脑筋就能想象出，当不平等程度提升时，每个人都会感到不太安全，而宗教看上去就更加有吸引力了。注意到这个趋势与对于某个具体的宗教信仰无关。在基督教主导的国家中，不平等与耶稣信仰的关系更大；在伊斯兰教主导的国家中，不平等与穆罕默德信仰的关系更大……当人们在世间感到不安全时，他们倾向于投身于任何养育他们的宗教体系。

世俗主义者喜欢指出神圣书中的逻辑不一致之处——神迹不可能发生的本质，以及证明超自然现象的不可能性。但是许多宗教学者已经指出，对于大多数信仰者而言，事实和逻辑根本就不是信仰的基础。宗教并不像科学，是关于一套内在连贯的命题到底是对还是错的集合。相反，许多人是由于其个人主观经验而相信宗教的。这些也许

包括对于大自然的敬畏和惊叹，一个归属于封闭社群的亲密关系，或者是听到上帝以一种熟悉的嗓音跟你说话时的舒适体验。这些感觉都是情感和社会关系的产物，而不是神学的产物。

穷人不仅比富人更具宗教性，他们的宗教性还体现在不同的方面。低收入人群更可能相信圣经是上帝的语录，与一套普遍的神启教义截然相反。穷人更有可能相信神迹、信仰疗法和恶魔附体。

在肯塔基州长大的我，一直生活在收入低且不平等程度高的环境之中，可以想见，在这个环境中的人们将会有坚定的宗教信仰。事实上，我所生活的社区是一个充满神迹和谜团的世界。我曾经见到一个虔诚的少女被圣灵击倒——当牧师轻触她的额头时，她变得充满来自圣灵的狂热，她想要做出解释，却立即跌倒在地；另一个女孩抽搐着，好像被连接到一条看不见的高压电线上似的。

当我还是个孩子的时候，我曾经央求一个亲戚给我展示她是如何在宗教仪式中讲那种不为人知的语言的。她解释道，如果你向上帝祈祷，上帝就会把圣灵传送给你，然后你就能像受到神灵驱使一样，自动讲这种语言了。这些语言也许是外星语言，或者是只有天使才能懂的语言。但我亲戚所说的文字听起来就像是一种拉丁文和意大利文的混合体，虽然我曾经希望她说的是更有仙气的语言。

基督教社团教导他们的孩子如何在个体层面上体验上帝。在一个美丽的春日，我所在的宗教学校的牧师把我们的课堂移到了室外，去上一堂不平常的课。我们在一片草地上坐下，旁边是一个小花园，黄百合和高草在温和的微风中摇曳。他开始给我们上课，课程基于我们熟悉的圣经诗句：“看看空中的鸟儿：它们既不播种，也不收获，甚至不用屯粮，是你们仁慈的天父在喂养它们。你们不比鸟儿更珍贵吗？……想象这田野里的百合花，它们是如何生长的：它们既不用辛苦劳作，也不用纺纱，然而我告诉你，甚至是所罗门在他极荣光的时候，他所穿戴的，还不如这花一朵呢。”他告诉我们，如果我们闭上

眼睛，感受这微风，倾听小草的歌唱，我们就能够听到上帝正通过它们跟我们说话呢。

除了风声和草声之外，我没有感觉到其他任何东西，因此我把眼睛闭得更紧了，竖起耳朵去听。风声听起来像是父母轻柔地让他的孩子安静下来。然后，我听到了一个声音在说话，清亮得像风铃：“安宁，请你留下。我将永远照料你。”它像一股电流一般。我感到非常兴奋，以至于在这一天的学校生活中无法将精力集中在其他任何事情上。这天下午，在我乘巴士回家时，我还在脑海中重演这个声音，试图再次捕捉到这个神奇的时刻。

然后，一些事情在我身上发生了。我听到的那句话其实是我最近学过的两句圣经诗句组合在一起。其中一句是，耶稣要求大海平静下来，而大海遵从了他的命令；另一句是对于“麻雀和百合花”这句诗的解释。我的牧师曾经向我们暗示了一套特定的安慰想法，然后把我们的注意力指引到风声和草声，并要求我们倾听上帝的声音。我如何知道这个声音是上帝的，而不是我自己头脑中想法的表达呢？

因此，我做了一个小实验。我对自己说：“紫色。”然后我闭上眼睛，在满是吵吵闹闹的孩子的车厢里竖起耳朵听这个词。十分肯定的是，我很快就听到了它。是其中一个孩子说了这个词，还是我的大脑从在脑海中飞过的成千个音节中，把这个词凸显了出来？在我用其他几个词继续这个实验之后，我意识到，如果你试图在刺耳的吵闹声中听到什么，那么你就很可能听到它。“特兰西瓦尼亚？”我听到了。“大头菜？”我听到了。也许我这么做是错误的，但是我的头脑看上去就不会再有看到神迹的才能了。

过了几年，我会明白，我在那天经历的一切，是大脑在把圣母的形象做进一个烤芝士中，或是把一打随机发生的事情缝合进一个大阴谋之中。我们都曾经在不同程度上做过这样的事情。但是当人们觉得他们被落在后面了，生活无序，处境又很不确定的时候，他们的大脑

就加快步伐，投入到稳定这个世界的工作中去。而且，这个方法是有效的。比起不信教的人，信教的人会更快乐，或更少焦虑[注]——不管是对生活还是死亡。一些信仰体系以一种普通的思维方式做不到的方式，为人们提供了舒适和信心的恢复。对大多数人来说，学院派神学家所说的那种抽象化的非人格神，则不能提供这种层次上的舒适。生活越艰难，它就会变得越不可思议。

---

1. “‘Virgin Mary Grilled Cheese’Sells for$28,000,”Associated Press,November 23,2004,www.nbcnews.com/id/6511148/ns/us_news-weird_news/t/virgin-mary-grilledcheese-sells/#.WBTORtUrK70.
2. T.Thornhill,“A Sign of Their Be-leaf:Christians Begin Worshipping a Tree in Russia After Seeing the Face of Jesus on Its Trunk,”Daily Mail,October 2,2014,www.dailymail.co.uk/news/article-2777979/A-sign-leaf-Christians-begin-worshippingtree-Russia-seeing-face-Jesus-trunk.html.
3. “Family See Jesus Image in Marmite,”BBC,May 28,2009,http://news.bbc.co.uk/2/hi/8071865.stm.
4. “Citrus Christ?Man Spots Jesus in an Orange,”NBC News,January 12,2010,www.nbcnews.com/video/nbcnews.com/34823846#34823846.
5. “Man Sells Mary,Jesus Funyuns on eBay,”Charleston Gazette,December 7,2005.
6. D.Hume,The Natural History ofReligion,1817.
7. For example,“How to Win Powerball Prizes Consistently,”www.lottery-winning.com/how-to-win-powerball/.
8. R.Lustig,Learn How to Increase Your Chances of Winning the Lottery(Bloomington,IN:Author-House,2010).
9. J.A.Whitson and A.D.Galinsky,“Lacking Control Increases Illusory Pattern Perception,”Science 322(2008):115-17.
10. N.Epley,S.Akalis,A.Waytz,and J.T.Cacioppo,“Creating Social Connection Through Inferential Reproduction Loneliness and Perceived Agency in Gadgets,Gods,and Greyhounds,”Psychological Science 19(2008):114-20.

11. “Democrats and Republicans Differ on Conspiracy Theory Beliefs,” Public Policy Polling,April 2,2013,www.publicpolicypolling.com/pdf/2011/PPP_Release_National_Conspiracy Theories_040213.pdf.
12. J.E.Uscinski and J.M.Parent,American Conspiracy Theories(New York:Oxford University Press,2014).
13. M.J.Lerner and C.H.Simmons,“Observer’s Reaction to the ‘Innocent Victim’:Compassion or Rejection?,”Journal ofPersonality and Social Psychology 4(1966):203-10.
14. J.V.Butler,“Inequality and Relative Ability Beliefs,”Economic Journal 126(2014):907-48.
15. Voltaire,Épîre’l’auteur du nouveau livre:Des Trois Imposteurs”(Letter to the Author of the Three Imposters),1768.
16. A.C.Kay,D.Gaucher,J.L.Napier,M.J.Callan,and K.Laurin,“God and the Government:Testing a Compensatory Control Mechanism for the Support of External Systems,”Journal ofPersonality and Social Psychology 95(2008):18-35.
17. K.Gray and D.M.Wegner,“Blaming God for Our Pain:Human Suffering and the Divine Mind,”Personality and Social Psychology Review14(2010):7-16.
18. “A Bleak Outlook Is Seen for Religion,”New York Times,April 25,1968.
19. “The Global Religious Landscape,”Pew Research Center,December 18,2012,www.pewforum.org/2012/12/18/global-religious-landscape-exec/.
20. F.Solt,P.Habel,and J.T.Grant,“Economic Inequality,Relative Power,and Religiosity,”Social Science Quarterly 92(2011):447-65.
21. C.H.Hackney and G.S.Sanders,“Religiosity and Mental Health:A Meta-Analysis of Recent Studies,”Journalfor the Scientific Study ofReligion 42(2003):43-55.

第七章 黑人和白人之间的不平等——种族和经济不平等的危险舞蹈

我第一次有关种族的尴尬经历，是一段“往事不堪回首”的经历。当时，四五岁的我跟母亲正在逛一间杂货铺，这时，一位个子很高的非裔美国人走进杂货铺。你要知道，在肯塔基的马塞奥，几乎没有什么“种族多样性”可言，这可以说是我在电视以外第一次见到真正的“黑人”。我不知道自己是被他高大的外形吸引，还是对他的肤色感到惊诧，竟然用响彻全店的嗓门大叫：“嘿，妈妈，快来看这个大……”没有人会知道我将如何说完这句话，因为妈妈紧紧捂上了我的嘴，以至于我接下来连嗫嚅的口型都没办法做出。我确实干了一件“种族歧视”的事情，但我也许只是想叫他“大个子”呢？不过妈妈没有给我任何机会，她快速的条件反射结束了一切。

当成年人表达一种歧视时，你可以指着鼻子骂他，给他贴上种族主义者、性别主义者、仇视外国者的标签。但当一个孩子如此表达的时候，我们却只能尴尬地听着。孩子是抚养他们成长的社会的镜子。因此，当我们听到孩子们正在表达一种种族歧视时，我们为人性感到悲伤。母亲需要担心其学龄前的孩子使用此类歧视性语言的文化意味着什么？孩子会使用歧视性语言又意味着什么？

种族不平等与收入不平等有着性质上的不同。富人和穷人存在于所有种族群体中，而种族歧视却影响了非裔美国人和其他少数族裔的生活，即便他们并不穷。尽管种族不平等和经济不平等是彼此独立的议题，但它们在近些年来的交集越来越多了。因为种族不平等的进展举步维艰，缓慢下降，而收入不平等却在稳步上升。在本章中，我们

将会讨论，多么广泛的收入不平等会加剧种族歧视，以及对种族的刻板印象是如何被用来证明和保持这种不平等的。

1619年，从第一艘满载奴隶的轮船到达北美洲的英国殖民地——詹姆斯敦开始，种族歧视就天然地成为美国的一部分。(注)奴隶制建立的一切最后成为美利坚合众国。奴隶制度延续了两个半世纪，比这个国家本身存在的时间还要长。当奴隶制在1864年终结的时候，一个新出台的针对黑人的法律体系使得非裔美国人又被合法压迫了足足一个世纪。1964年的《公民权利法案》（Civil Rights Act）宣布公然的种族歧视违法，1965年的《投票权法案》（Voting Rights Act）明确结束了对黑人的选举权歧视。但社会变革不会发生在旦夕之间。在长达350年之久的彻底而又合法的压制之后，结束只有白人可进入的午餐档口、饮水器和学校的时间仅仅只有半个世纪，比一个人的生命周期还短。在这半个世纪中，事情到底起了多少变化，这取决于你问的是谁。

如果你看看民意测验，会发现美国人中支持学校隔离和就业歧视等公然的种族主义观点的比例明显下降了，从20世纪60年代的绝大多数下降到如今的个位数。这些趋势被认为是一个令人鼓舞的信号，但我们也许从这些趋势中得到的鼓舞过多了。

2011年，一项基于全美范围对黑人和白人的调查，要求受访者对1950年到2000年的每个10年中，黑人与白人作为歧视对象的程度进行评级。尽管白人认为自己对黑人的歧视程度降低得比黑人更快，但两组受访者都同意，反黑人歧视在过去几十年中确实下降了。然而，两组人对反白人歧视的感知差别却大得惊人。黑人受访者认为，白人歧视在20世纪50年代时就不是问题，到现在就更不是问题了。与此相反，白人受访者则认为，对白人的歧视在这50年中稳步攀升了。看起来，白人把歧视看成是零和博弈(注)：他们觉得对黑人的歧视越少，对白人的歧视就会越多。这种趋势在白人受访者的眼中是如此明显，以

至于在21世纪第一个10年里，他们认为歧视白人已经是比歧视黑人还严重的问题。

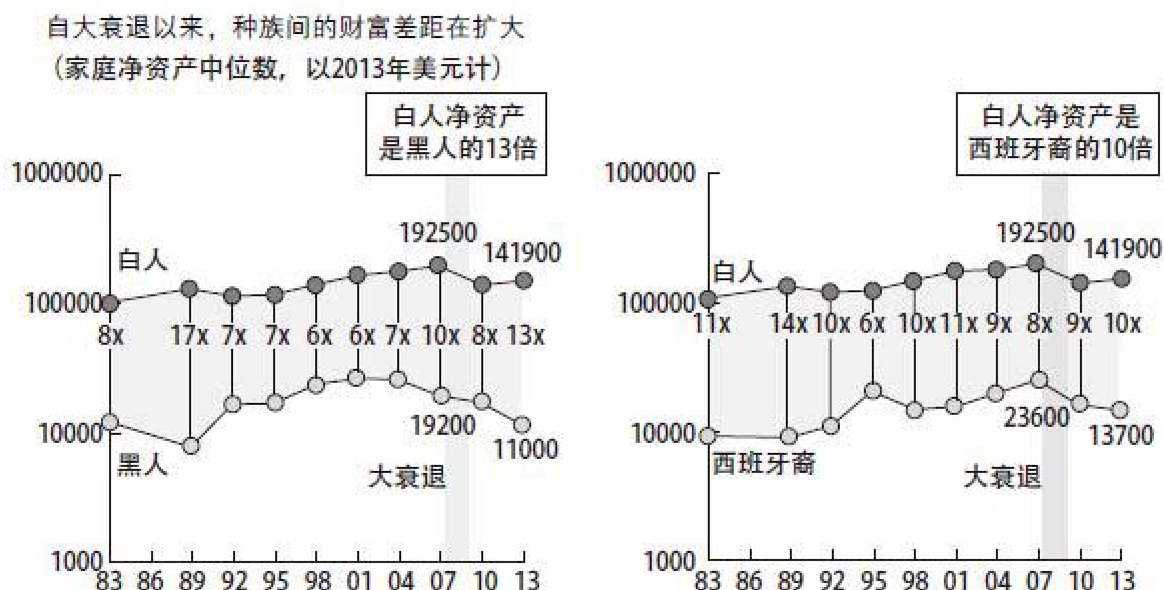


图7.1 在美国，白人和黑人、西班牙裔之间的财富差距在近几十年中仍未消除

注：黑人和白人不包括西班牙裔。西班牙裔涵盖各个少数族裔。图表是以对数尺度表示的。每一个网格对应的数量是其下面网格的10倍。大衰退始于2007年12月，终于2009年6月。

资料来源：皮尤调查中心。

然而，数据告诉我们的事实却完全不同。从20世纪60年代起，白人家庭与黑人家庭之间的收入差距基本上就处于一种稳定的平衡状态。1967年，黑人家庭的平均收入是白人家庭的55%。到了2011年，这个数字就变成了59%。尽管由于高中入学率的普及和大学教育费用的降低，黑人家庭和白人家庭之间的差距缩小了，但这些进步还没有被转化成收入差距的缩小。

更加戏剧性的是，种族之间的收入差距（也就是净额总值）是在最近几十年才扩大的。注在2013年，白人家庭拥有的平均财富是黑人家庭的13倍，是西班牙裔家庭的10倍。这个数据与20世纪80年代差不

多，但与20世纪90年代时两者之间相对较小的差距相比，还倒退了一小步。是什么阻止了教育方面的进展转化为收入和财富差距的缩小呢？

其中一个因素是，白人家庭拥有房屋所有权的比例更高。另一个与此紧密相关的因素就是继承权。一旦一个家庭积累了一定财富，它就可以用来购买房屋，或者为下一代置备一些固定资产。在黑人家庭和拉丁族裔家庭里，他们的平均财富几近于零，每一代基本都要白手起家。经济学家也证实存在其他几个导致财富差距的因素，包括两者在入狱率和结婚率、离婚率上的差异。但是，在没有真正了解种族歧视——它对少数族裔家庭造成了持续的压力——所起作用的情况下，不可能真正搞清楚这些不同。

财富、教育和房屋所有权方面的不平等，可以作为一种罗尔沙赫氏试验[注]。如果你认为少数族裔家庭应该为自己的命运负责，那么你就可以把这些数据当作这个试验的证据。而如果你认为少数族裔家庭是歧视和系统性机会缺失的受害者，你也能在这些数据中找到理论支持。问题是歧视所起的作用很难用上述数据排除。平均财富或者房屋占有率的数据可以告诉我们，差距的确存在，但是数字不能告诉我们差距存在的原因是什么。基于此，我们需要转向对人们行为的研究。

在一项开创性的实验中，社会学家德瓦·帕格（Devah Pager）送几对年轻人（每对是一个白人和一个黑人）去密尔沃基找工作，以此测试现实生活中的歧视。[注]她给了他们同样的简历，以保证他们能够拥有同样的申请资质。她也为这些年轻人提供了同样的脚本，用于面试时的自我介绍和完成工作申请。接下来，这几对年轻人申请了350个工作岗位。他们并没有同时申请同样的工作；谁去申请哪个工作是随机选择的，这就形成了一项随机实验。然后，就像所有应聘者一样，这些年轻人等待着来自雇主的电话。

实验结果会支持那些“零和”思维的问卷调查受访者心中的那种反白人歧视吗？其实结果差得较远。白人应聘者得到回馈的次数是同等资历下黑人应聘者的两倍。在纽约、芝加哥、亚特兰大和其他城市进行的类似研究重复了同样的结果。除了就业领域之外，这个结果也在其他领域得到了证实。黑人租房者比同等条件下的白人租房者更有可能被告知已经没有空房可租了。比起同等条件下的白人，黑人购物者更难以低价购车，做抵押时的利率也更高。在21世纪的美国，反黑人倾向普遍地、活生生地存在。

如果问卷调查结果不能为当今的种族态度描绘一幅准确的画像，我们还可以在另一处寻找解决的方法。在20世纪40年代，一对心理学家夫妻——肯尼斯（Kenneth）和玛米·克拉克（Mamie Clark）注率先意识到：如果想要测量社会价值和预期如何潜入我们的思维，应该去观察孩子们的思维，它们是最好的文化海绵。克拉克夫妇不仅因其开拓性的调查而名满天下，也由于在大多数大学都不允许黑人与白人进同一个门的时候，他们被允许入学、毕业并最终执教的非裔美国学者身份而闻名。克拉克夫妇进入哈佛大学，随后成为第一对拿到哥伦比亚大学博士学位的非裔美国人。他们发展了一种通过幼儿来研究种族偏见的简单途径，给一个孩子展示一对玩偶，一个是白人玩偶，一个是黑人玩偶，然后向孩子们问一系列简单的问题：哪个玩偶看起来好看？哪个玩偶看上去很丑？你想玩哪个玩偶？

从20世纪40年代到60年代，白人孩子表现出了一种稳定的趋势——他们喜欢玩白人玩偶。而黑人孩子的选择则更多样，基本上被他们所处的环境形塑。举个例子，在被隔离的黑人学校里上学的黑人孩子，更加喜欢白人玩偶，这说明他们吸收了与白人孩子同样的“白人优越论”的文化信息。到20世纪60年代末期开始取消种族隔离制时，综合学校（白人与黑人兼收）里的黑人孩子就开始不再明显地表现出对白人玩偶的偏好，有时他们还更喜欢玩黑人玩偶。在此后的几十年中，研究者进行过几十种不同版本的玩偶研究，大部分都集中在三到

七岁的儿童。在黑人孩子中，这个模型彼此之间始终充满差异，似乎与他们的地区背景和经历相关，像原始研究中的例子那样。但是对白人孩子来说，这个趋势令人沮丧地持续着：他们到现在还是更喜欢跟白人玩偶玩，跟20世纪40年代的白人孩子表现几乎一样。

玩偶研究的惊人发现是，这个跨越几十年的偏见图表，看上去更像德瓦·帕格田野实验中的那种歧视的常规模式，而不太像在调查中的变化模式。这个调查表明，偏见普遍存在，这就提出了一个问题：那些自我报告何种程度上是可信的？当我们观察实际行为时，我们会一次又一次地看到偏见的存在。

更喜欢看起来跟自己长得像的玩偶是一回事，但以一种伤害别人的方式搞歧视就是一件严重得多的事情了。在因一套"阳光法案"而以透明度闻名的佛罗里达州，每个囚犯的面部照片和犯罪记录都被放在本州监狱系统的网站上，以供每个人查验。心理学家艾琳·布莱尔（Irene Blair）着手研究犯人被判刑的时间长短是否真的能够通过他们的面部照片而被预测。注她向评分者展示了上千张面部照片，这些评分者对每个犯人的罪行一无所知。他们据此判断这些犯人看上去像非裔美国人的程度，从1（完全不是）到9（一定是）打分。然后，她请了一位法律专家为每个犯人的罪行严重程度打分，同时也为他前科档案上的罪行严重程度打分。这并不是一种主观判断——佛罗里达的刑法典有一个十分制的打分体系，详细划分所有指控的严重程度。举个例子，假设冒牌驾照的罪行等级是1，那么贩卖可卡因的罪行等级就是5，谋杀就是10。这些分数被用作统计管理，研究者可以据此衡量对犯有同样罪行的犯人的判决之间有何不同。

研究者发现，在犯了同样罪行的犯人中，如果他看起来"更黑"，就会被判处更长的监禁。那些接近最高"黑色"等级（9）的犯人，会比在最低"黑色"等级（1）的犯人多判七八个月。影响评分者对"黑色"评估的特征一定也影响了判决结果。有趣的是，"看起来

黑”的效果同样应用于黑人犯人和白人犯人，正如他们的前科档案上列示的那样。抛开他们的实际种族不论，其实用视觉传达的“黑色”特征可以预测判决。

即便在极刑面前，也可能存在种族偏见。在一项运用了类似方法的研究中，心理学家珍妮弗·埃伯哈特（Jennifer Eberhardt）查阅了宾夕法尼亚州的死刑判决书。㊟在20年的时间里，在600多例符合死刑判决条件的谋杀案中，浮现出一种清晰的种族差异：对独立评分人来说，看上去更黑的被告更有可能被判死刑。然而，这种情况只是在被谋杀者是白人的时候才会出现。即便在审议判决时，从不明确地讨论种族问题，但陪审团显然考虑了种族因素。

陪审席不是唯一把种族偏见变得生死攸关的地方。对勒瓦尔·琼斯（Levar Jones）来说，他的麻烦开始于2014年9月。㊟在南卡罗来纳州哥伦比亚的一个壳牌加油站里，当他走出自己的白色皮卡时，南卡州警察肖恩·格鲁伯特（Sean Groubert）问他：“能给我看看你的驾照吗？”琼斯，这个穿着卡其色短裤和polo衫的瘦小黑人男子，这时还没关上卡车门。因此，他转身回到车里拿他的钱夹。“从车里出来！”（Get out of the car）格鲁伯特长官咆哮道。当他喊出“车”（car）这个词的时候，一声枪响在空中回荡，琼斯身后的卡车车窗被打得粉碎。

在电影中，当枪声突然响起时，发出的是一种加农炮式低沉的轰隆声。但是这个长官的手枪却发出了尖锐的砰砰声！“砰砰！砰砰！”在电影中，当一个人被子弹射中时，他看起来就像被一个看不见的拳头打了一拳一样。但琼斯先生看起来只是被吓傻了——他手中的钱包滑落，他踉跄着在钱包落地之前接住了它。然后，他把注意力转回那个向他开枪的男人。琼斯跳了起来，把腰扭向一边，看上去就像一个恼人的蜜蜂叮到了他的屁股一样。在意识到发生了什么之后，

他把双手高高举起，跌倒在地上，充满疑惑地看着地上的钱包和还在向他射击的人。这样的情况持续了三秒钟。

“我只是去拿我的驾照！你说要看我的驾照，所以我去取啊！”在格鲁伯特的射击停止后，琼斯解释道，语气变得更急切了：“就在这儿！我的驾照在这儿！”他专注地盯着自己的驾照，这是他的证据，证明“他是谁”的证据，也是证明他清白的证据和解决当前混乱的证据。当警察对讲机里不断回响“开枪了”时，琼斯问道：“长官，我到底做了什么……你为什么要朝我开枪？”格鲁伯特回答：“你违反了系安全带的规定，先生。”镇静得就像他以前也曾被这样问过似的。

勒瓦尔·琼斯当天没死，然后逐渐从臀部的枪伤中恢复了过来。格鲁伯特警官被解雇了，在我写这篇文章时，他已经对故意伤害罪和殴打的指控服罪了。

警察杀死手无寸铁的黑人已经成为美国人关于种族话题的焦点。如果持续跟踪这类新闻，你也许会在脑海中形成这样一个画面——在密苏里州的弗格森，迈克尔·布朗（Michael Brown）已经横尸街头数小时；或者在接下来的抗议活动中，焚烧车辆的火焰照亮了好几排防暴警察的脸。当埃里克·加纳（Eric Garner）被一名长官锁喉，濒临窒息时，你也许会听到他安静的遗言：“我不能呼吸了。”你也许会在脑海里重演视频中的模糊画面——一辆警车冲向一个14岁男孩塔米尔·赖斯（Tamir Rice），两秒钟后，他被撞翻在地。

所有这些事件的核心，更多的是对于“到底发生了什么”的主观感觉。迈克尔·布朗真的袭击了官员达伦·威尔逊（Darren Wilson）吗？埃里克·加纳是否恶意拒捕？塔米尔·赖斯随身带的是一把真枪吗？此类主观判断需要在高度紧张的环境中做出。而在实际情况中，这样的情境经常是暧昧不明的：同样的动作，可能是去拿枪，也可能是去拿驾照。没有太多时间留给当事人对这些问题进行深思熟虑。如

果他去拿的是枪，那么多一秒钟的思考就意味着生死两界。在所有心理学研究中最有建树的发现之一就是：人们通过依赖自己的预期，去理解不确定或是模糊不清的局面。没有多少时间留给你仔细思考，人们更多地依赖这种预期。具有如此惊人相似性的事件一次又一次登上头条，为我们的文化对于黑人的期望，竖起了一面不怎么讨喜的镜子。

立法决议的基石在类似“理性人测试”的案例中被奠定：当面对此类情境时，一个理性人会怎么做呢？但是，当我们正在处理我们知道的一项决议时，这个“理性人测试”就创造了许多难题，当我们回顾这些难题的时候，会发现它是错误的。尝试一下把你自己置于勒瓦尔遭遇警察的场景之中，没有人认为自己会重蹈覆辙。同样，如果格鲁伯特警官知道这是一个错误，他当然也不会再犯同样的错误。然而，不确定的事实是：我们都可能犯下与警察在此类枪击中所犯的同类错误。

我刚刚毕业时做了第一批实验，其中的一个——测试普通人是否更有可能相信：一个无害的东西与黑人联系在一起时，就会变成一种危险的武器。(注)一个与勒瓦尔·琼斯事件十分相似的争执——一名警察向一个名叫阿马杜·迪亚洛（Amadou Diallo）的手无寸铁的黑人射击，在“琼斯事件”之后成为最近的头条新闻。这位警察说他当时确实认为自己有生命危险，即便最终证明当时迪亚洛手里只是拿着钱包。许多人问自己，作为一个理性人，如果自己处在这位警察的位置上，会做出怎样的反应。我使用了最新配备的心理实验工具，开始探索这个问题。

当时，我刚刚学会如何写代码创建一个测试此类想法的电脑程序，因此，我自己进行了第一次实验。每次运行这个程序的时候，在电脑屏幕上就会出现一个人的照片，一些照片是黑人，另一些照片是白人。这些照片出现后，电脑屏幕上就会接着出现一种物体。这些物

体中有一半是枪，另一半则是扳手或钳子这样的工具。我选择这些工具的原因是它们同样都是金属制成的，在颜色和轮廓上与枪比较类似，跟枪的大小也差不多。在每组人/物出现之后，我会按下一个标签为“枪”或者另一个标签为“工具”的按键。我把这个程序设置为重复“人脸，物体，回应；人脸，物体，回应”这个序列200次。我轻松地完成了所有200次尝试。我检查了一下我的数据，几近完美准确。

然后，我在这个程序中加入了一行关键代码：电脑开始对按下回应键的时间计时，如果所需时长超过半秒钟，屏幕上就会显示一个大大的红色X号和“太慢了！”字样。我把时间压力引入程序，它以一种十分重要的方式转换了任务——它不再是一个视觉实验，而是一种关乎瞬间决策的快速判断实验。这个实验将警察在一个犯罪嫌疑人把手伸向口袋或者回到车里时需要做的那种快速决策引入了实验室。

我又一次开始了我的实验，与上次不同，这一次的实验是艰苦的。我耸起肩膀，身体蜷缩着靠向电脑屏幕，死死盯住图片出现的那个具体的点。我越努力地去打败那个大红X，我犯的错就越多；当我为了提高正确率而更加努力时，我得到大红X的次数就越频繁。经过200次的重复后，我的脖子疼得要命，整个人像从汗水里捞出来似的。这不仅是因为我太用力了，也出于我对即将出现的实验结果的担忧。数据结果显示，我的正确率在80%左右。这个结果还不赖，但是我犯错的范式很是令人困惑：闪现黑人面孔时，我更容易把无害的工具误以为是枪。

从一种角度来讲，这些数据也许并不能说明什么。我对电脑程序中的黑人面孔并没有对我造成威胁是有充分了解的。而且我也知道，黑人面孔并不比白人面孔更有可能与枪支联系在一起——我只是自己写了这些代码，以保证它们之间是没有关系的。我当然没有理由心存偏见，而且我确实尽我所能保持准确。

然而，从另一个角度来讲，这些数据却很能说明问题。毕竟，我成长的文化环境对孩子们使用对黑人的蔑称有着某种程度的担心，而这个文化环境也是田野调查中所有的房东和企业主成长的环境，这同样也是格鲁伯特警官成长的文化环境。

坐在实验室里，我试图战胜自己设置的偏见测试，但我失败了。我第一次切身感受到了这种隐形偏见——横亘在我的良好意愿和实际偏见行为之间令人不适的鸿沟。我感到自己仿佛又变成了那个杂货铺里的小男孩。我在后续的几十次实验中使用这个程序，这些实验囊括了上万个调查主体。其他研究者也在他们自己的实验室中复现了这些发现。一次又一次实验印证了同样的偏见模式，当物体与黑人面孔联系起来时，人们更有可能把物体看成枪。在这个实验的一些版本中，我们甚至提前提醒实验对象：面孔的种族也许会使他们偏离实际，并且要求他们尽量抵抗这种歧视。但是提醒并不管用，事实上，这反而让偏见变得更加严重了。因为听到这些提醒之后，关于种族的主题更加凸显在实验对象的脑海中。看来，良好的意愿并不能让我们预防无意识的偏见。

在我发表了第一项关于种族歧视威胁感知的研究之后，我收到了两封读者来信。其中一封来自一名退休警察，他不同意我的研究结果，因这一结果暗示了在警察群体中可能也存在这种偏见。他写道：“毕竟，我们是在复杂和不确定的情况下，被迫在不到一秒的时间里做出生死抉择的。”另一封信来自一位把自己描绘成公民权利活动家的人。他关心的是，通过实验证明的这种所谓“无意识的偏见”，我们的研究有可能使那些警察免罪，而不是让他们为自己有偏见的行为负起应有的责任。关于这种隐形偏见，两位来信者可能都是正确的，这个两难困境对心理学家、哲学家和法学家提出了挑战。

另一种观察这个两难困境的方法，就是重新考虑“理性人实验”。尽管不是所有人都显示出了偏见，但实验对象普遍还是被种族

引导而偏离了事实。如果我们假设这个普通人是一个理性人，那么我们就会得出一个结论：与一个手无寸铁的白人相比，一个理性人的确更可能在一个手无寸铁的黑人身上看到危险。那么，种族歧视在逻辑上就说得通了。但这种说法看上去并不是那么“正确”。

一种替代方法就是假设普通人是非理性的。如果我们以此为前提，那么，当陪审团通过询问一个理性人应当的做法来判断其有罪或是无罪时，他们就需要一个比大多数人预期中的“防卫”程度更高的标准。但这看上去也不太公平。这就是隐形偏见的悖论，行动可以与意图相剥离，而我们并不知道自己的道德义愤到底指向哪里。

要理解隐形偏见，我们需要对很容易被贴上“种族主义者”或是“非种族主义者”的人采取一种更加细微的分辨方法。如果你考虑自己是否有偏见，以及导致你有无偏见的原因，你很可能把注意力集中在自己的主观想法、信念、价值和良好意愿上。当你已经仔细考虑过，并认为自己是一个本质很好的人之后，你会得出这样的结论：隐形偏见是其他人的问题。尽管我们都自认为是“非种族歧视俱乐部”的一员，我们却都在一个过去和现在均建立在强大的种族不平等基础上的文化中浸淫已久。研究显示，即便大部分好心眼的人和他们的孩子，也会在测试中展现某种隐形偏见的迹象。

这里有一个关于另一种测试自己隐形偏见的快手示例。阅读以下文字，然后用你的第一反应完成空格。

Dog　Scottish　Jack　Russell ________.

现在阅读第二组文字，然后用你的第一反应完成空格。

Mohammed　Mosque　Islamic　Te ________.

我打赌第一个空格你想填的是“terrier”（梗犬，一种活泼的小狗），第二个空格你想填的是“terrorist”（恐怖分子）。我不需要知道任何关于你的信仰或是价值观的信息，就能做出这样的预测。我也不需要知道你的政治立场。我需要知道的就是你浸淫在一种把伊斯兰和恐怖主义联系在一起的文化之中。结果，你的大脑也会做出同样的联系。

人类的大脑经常被拿来与电脑做比较，但人脑更像是因特网本身：一个关于思想和信息内在联系的紧密网络。就像因特网一样，这个关系网包含着不可或缺的知识，并伴随着各种杂质和无意义的东西。隐形偏见是那些在意义关联中穿行的，未经加工也未被审查的结果。而且，就像使用因特网那样，有时候，链接的另一端是干扰项。

研究指出，隐形偏见比旧式的所谓“偏见”更加普遍。尽管隐形偏见被广泛传播，最近的研究仍然显示，一些特定情境下的人比其他人更容易有偏见，而且这个差别与金钱、权力和不平等相关。认为经济地位和歧视之间无关是一种老观念。举个例子，在1940年发表的一项研究发现，当南部地区的棉花价格下跌时，被白人暴徒私刑处死的黑人数量就会增加。作者声称，当经济上的艰难折磨着白人农场主时，他们就在黑人身上发泄他们的郁闷。关于这项研究使用的统计方法的争论持续了几十年，但是使用更精密的统计方法进行的现代分析支持了最初的研究结论：经济上的焦虑会加剧种族冲突。

如今，经济地位和种族偏见之间的关联仍然存在，即便它们是以一种更加微妙的形式存在。在一项研究中，心理学家艾米·卡洛驰（Amy Krosch）和大卫·阿莫迪奥（David Amodio）给了白人实验对角每人10美元，用来玩一个经济学的游戏。实验对象被告知其收入本可以高达100美元，但是很遗憾，他们只拿到了10美元，从而使实验对象感到沮丧。而对照组则被告知，他们最多能拿到10美元，然后大家都拿到了，这样一来，对照组的实验对象就不会感到自己失去了什

么。然后，实验要求两组人都给两个人种（不是白人就是黑人）的一组照片分类。与相对富裕的实验对象相比，相对贫穷的实验对象觉得在两个人种的图片中肤色更深的人和黑人更多。处于劣势的感觉放大了他们对于种族差异的感知，注增大了白人实验对象眼中的“我们”和“他们”的距离。

另一项研究则显示，处于一个更高的位置同样能够增强隐形偏见。以一项把实验对象安排成“老板”和“员工”两类人的研究为例，成对的实验对象在一个问题解决任务中工作：“老板”给“员工”下命令，然后评估“员工”的工作成果。被安排成“老板”的实验对象比被安排为“员工”的实验对象表现出了更加强烈的隐形种族偏见，注也比那些根本没有参加问题解决任务的控制组实验对象的偏见更强。

这些研究表明，不仅是处于劣势，处于优势也会增强种族偏见。那么，这两项发现难道不是自相矛盾的吗？并不尽然。让我们想象一下，有两家公司，其雇员群体来自各个种族。公司A比较闲散，等级制也不太森严，譬如一家硅谷的创业技术公司，有乒乓球台和啤酒花园，在办公室周围还有滑板车可骑。当然，这里也有“老板”，但是她穿着牛仔裤，正在一张公用办公桌前用iPad工作，跟其他人完全一样。那么这里就并不存在一个真实的控制链。人们在一个松散的问题导向型团队里工作，当他们从一个项目转向另一个项目时，这个团队就解散了。

公司B就更加传统和等级化。在这里，有一条严格的控制链：高管坐在拐角处的办公室，给中层管理人员发号施令，然后中层管理人员再把“圣旨”传达给下层员工。如果雇员有问题，不可能有机会越级反映。

你觉得A和B哪家公司将会有跨越种族界限的更加和谐的关系呢？很显然，公司B的等级制度为偏见和冲突提供了土壤。当每个人不是处于优越地位就是处于从属地位时，等级制就会持续凸显人们在地位上的差异。等级制的效应在公司这种小范围的组织中扩散。我们在前几章中看到，收入不平等程度更高的国家和地区会更加重视地位和等级，因此，他们理所当然地会有更高程度的种族偏见。为了支持这个论断，一项关于警察开枪的跨国分析发现，总体说来，一个手无寸铁的黑人男子遭到枪击的概率是同样手无寸铁的白人男子的3.5倍，而在收入不平等程度高的国家中，这个概率的倍数就更高了。

收入不平等增强了种族偏见，偏见也能反过来推高收入不平等。几十年的研究发现，在厌恶黑人和反对帮助穷人的社会福利政策之间存在着强相关。举例来说，政治学家马丁·吉伦斯（Martin Gilens）发现，大部分美国人认为不平等的程度太高了，10个人中有7个人觉得政府应该增加帮助穷人的支出。然而，10个人中也有7个人认为，政府应该减少福利支出。“福利”指的是一套“种族中立”的政府项目，旨在帮助穷人，因此这些结果并不会像他们表面说的那样有意义。

但是这一研究也说明，美国人讨论的“穷人”与他们心中的“福利救济接受者”是完全不同的两码事。种族偏见是测量削减福利经费的最佳预测器。[注]认为黑人懒惰、不值得给予救济的人，最有可能反对福利支出。

当然，种族偏见并不是人们反对福利支出的唯一原因。经济学家已经指出，中产阶级和上层阶级的公民之所以反对福利支出，是因为他们有一种说得通的利益存在于此。从他们的角度来讲，削减富人的税收和削减穷人的福利只是一件有利于自身利益的事情。类似地，人们也可能站在意识形态的立场上反对福利支出。他们可能更加珍视努力工作和自立自强的品质，而且把此类福利当作依赖性的陷阱，这是政治家和政治精英经常采取的立场。但是吉伦斯的研究发现，没有证

据能证明这种想法也是普通公民反对福利支出的主要动力。从统计学上讲，如果你想预测谁会偏向于反对福利，你几乎就可以忽略他们的经济原则。你真正需要知道的是他们的偏见。

虽然普通人把福利看作种族歧视条款并没有什么可大惊小怪的，但事实是接受福利救济的人数在白人、黑人和西班牙裔中差不多是平均分布的。然而，当吉伦斯分析了20世纪60年代以来电视和新闻杂志上对福利救济接受者的描述之后，他发现了其中存在着清晰的种族偏见：当福利救济接受者被描写为“活该穷”时，所指的大部分都是白人，但是当福利救济接受者被描述为“懒惰和不诚实”的时候，指的基本就是黑人了。

这个文化信息从总体上把福利同懒惰的人，尤其是懒惰的黑人联系在一起，使人们很难不在种族背景下讨论福利。这个关系激化了关于“狗哨政治”注的争论，很多人在“狗哨政治”中被灌输了政客表面上的那套政策说辞，这是一种对种族偏见经过“编码”的信息。譬如罗纳德·里根（Ronald Reagan）著名的评论：“‘福利女王’开上了凯迪拉克。”注这就激起了民主党人的愤怒，但里根否认自己的评论与种族有关。他的案例并不能对其顾问李·亚特华德（Lee Atwater）有所帮助，在1981年的一次采访中，李把种族编码信息作为共和党人的“南方战略”的中心组成部分：“到了1968年，你不能再说黑种人——这会伤害到你。适得其反。因此，你说强制性校车、州的权利以及诸如此类的事物。现在你讨论减税的事情还是太抽象，而且你讨论的所有这些事情完全是经济层面上的事情，它们的副产品是黑人比白人受到了更大的伤害。下意识地也许那就是其中的一部分。”注

更近的是，白宫发言人保罗·瑞恩（Paul Ryan）被指控为“狗哨”注，当他把贫困解释为“混乱的文化，尤其是在我们的内城，混

乱的无业游民和一代又一代甚至不考虑工作的人……”他后来也声称，自己的评论与种族毫无关系。

我们并不确定这些领袖人物的意图是什么。他们是想要搅起白人选民心中的种族隔阂，同时保持合理的推诿搪塞能力，还是真想在反对党成员把他们的言论解读为“冷嘲热讽”时寻求种族中立？事实上，如果你支持里根和瑞恩，你就会倾向于假定他们是无辜的。但是如果你不信任他们，你就更可能觉得他们是在制造种族歧视的言论。

一个来自心理学家视角的有趣观察表明，说话者的意图实际上是不重要的，真正重要的是观众如何解读他的言论。关于种族编码信息的概念有意或无意地假设一个受众层面的心理学跳跃。它假定当政治家讨论政策时，选民自然会把他们与种族联系在一起。最近，我与贾思敏·布朗—扬努齐（Jazmin Brown-Iannuzzi）、艾琳·库利（Erin Cooley）、罗恩·多奇（Ron Dotsch）合作检验了人们是否真的会做这个“心理学跳跃”。[注]我们想要确定的是，在公民被问及福利救济接受者这件事时，他们是否把接受救济者看作黑人。

为了找出问题的答案，我们需要一种能让实验对象的心理表征形象化的途径。让我们从创建一张合成图片开始，这张图片分别从一对黑人男女和一对白人男女脸上选一些面部特征进行合成。在这张雌雄同体、包含两个种族特征的面孔上，我们随机加入了一些视觉干扰，类似电视屏幕上的静电干扰。我们重复了这个实验上千次，做成一个人脸大数据库，数据库中的每张面孔看起来都略有不同，也比较模糊。然后，我们从照片库中随机抽取两张照片展示给实验对象，随后要求他们选择哪个人看上去更像是福利救济接受者。我们分别把所有被判断为“福利救济接受者”的照片混合起来，把那些被判断为“非福利救济接受者”的照片混合起来，重新创建两张新的合成照片。

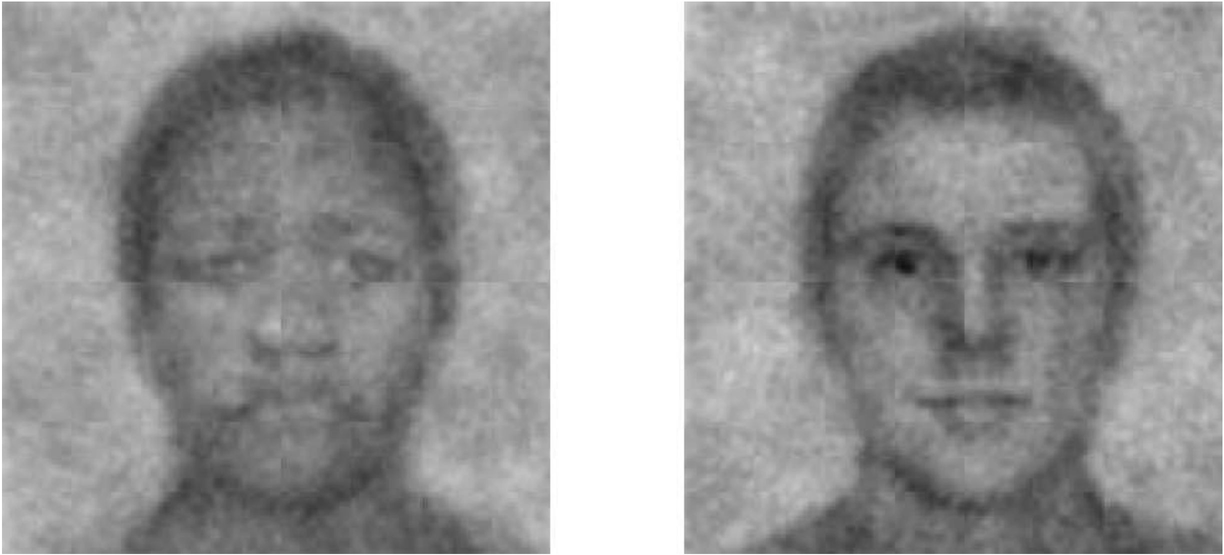


图7.2 典型的福利救济接受者（左）和非福利救济接受者（右）的形象

照片中浮现的形象捕捉了实验对象心目中的福利救济接受者形象。当我们把这两张未做任何标签的照片向一组新的实验对象展示时，他们把福利救济接受者的形象描述为一个黑人男子，把非福利救济接受者的形象描述为一个白人男子。他们觉得这个福利救济接受者看上去就很懒惰、不负责任、抱有敌意、脑子还不怎么灵光；令人不寒而栗的是，他们甚至觉得这个人缺乏人性。你能在非福利救济接受者形象的脸上看到清晰的眼睛轮廓，但是福利救济接受者形象的眼睛则是凹陷中空的。

接下来，我们测试了这些形象是否确实会造成人们对福利支持的差别。我们向另一组实验对象展示了这组典型的福利救济接受者和非福利救济接受者的形象，但没有指出他们谁是谁，然后询问实验对象是否愿意支持向他们提供食品券和现金援助。当实验对象以为是给那个非福利救济接受者提供福利时，基本上都是同意的。但是当实验对象以为是给那个福利救济接受者提供福利时，就表示反对。人们心中评判福利救济接受者的依据，就是他们反对给这些人提供福利的依据。

在本章中，我们已经看到了种族和不平等是相互交织的。经济不平等造成了基于地位的“我们和他们”的心态，这种心态加深了种族偏见。而且，这种生长在公民心中的种族与贫穷之间的关系，以及这种关系的正当性，是减少经济不平等的主要障碍。当人们觉得少数族裔是福利的受益人时，许多人就没有动力去支持反贫困。

认识到种族偏见的存在让许多公民感到无助，因为它看上去很难被改变。改变隐形偏见看起来尤其困难，因为它不只是存在于人们的头脑中，还存在于形成我们周围文化的人文理念的模糊现状中。然而，最近的研究为我们提供了一些比较乐观的理由。上千万人在projectimplicit.com网站上接受了隐形偏见测试，你可以在这个网站上检测自己对种族、性别、年龄和其他社会组织的偏见。心理学家多米尼克·帕克（Dominic Packer）研究了美国各州展示的最高和最低等级的种族偏见以及区分它们的要素。

其中最重要的因素之一就是收入不平等。即便考虑南北各州的平均收入和地区差异值，还是收入不平等程度较低的州隐形偏见较少，俄勒冈、华盛顿、佛蒙特等不平等程度较低的州，其偏见程度远远低于路易斯安那、新泽西和宾夕法尼亚这种高度不平等的州。尽管要改变人们的内心和思想非常难，但经济政策在降低收入不平等上确实有用。

我们在前几章中已经看到了社会比较如何让我们改变对世界的看法。这同样也适用于我们如何理解种族不平等。根据心理学家理查德·艾巴赫（Richard Eibach）的研究，白人公民和黑人公民之间关于歧视现状的不同认识，[注]不仅反映了日常经验的不同，还反映了不同种类的比较。如果你询问白人受访者，美国在克服种族主义方面做得有多好，他们会把过去当作参考框架——与奴隶制和黑奴的丑恶旧时代相比，看上去的确已经取得了可喜的进展。但是，当你询问黑人受

访者同样的问题时，他们就会展望未来——与一个真正平等的国家的生活相比，我们的现状看起来就相当黯淡。

然而，白人和黑人并不是生活在完全不同的世界中。研究者发现，如果你邀请黑人和白人做出另一个族群会做出的那种比较，他们最终也会同意。如果你要求黑人回想一下自己在过去所处的境遇是多么糟糕，那么他们对现状的估计就会变得更加乐观。而且，如果你鼓励白人想象真正平等的未来是什么样的，他们就会变得更加不满意，也更有动力去改变现状。请把本章的内容当成展望未来的邀请吧！

---

1. I.Berlin,Many Thousands Gone:The First Two Centuries ofSlavery in North America(Cambridge,MA:Harvard University Press,2009).

2. M.I.Norton and S.R.Sommers,“Whites See Racism as a Zero-Sum Game That They Are Now Losing,”Perspectives on Psychological Science 6(2011):215-18.

3. R.Kochhar and R.Fry,“Wealth Inequality Has Widened Along Racial,Ethnic Lines Since End of Great Recession,”Pew Research Center,December 12,2014,www.pewresearch.org/fact-tank/2014/12/12/racial-wealth-gaps-great-recession/.

4. 罗尔沙赫氏试验（Rorschach test），是指把被测试者对10种标准墨迹的解释作为情感、智力机能和综合结构的检测方法来分析的投射测验方法。其实验原理认为一个人对墨迹图的主观描述，会将其隐藏在潜意识中的欲望、需求、动机冲突等反映到刺激上。——译者整理自百度百科

5. D.Pager,Marked:Race,Crime,and Finding Work in an Era ofMass Incarceration(Chicago:University of Chicago Press,2008).

6. K.B.Clark,Prejudice and Your Child(Middletown,CT:Wesleyan University Press,1988).

7. I.V.Blair,C.M.Judd,and K.M.Chapleau,“The Influence of Afrocentric Facial Features in Criminal Sentencing,”Psychological Science 15(2004):674-79.

8. J.L.Eberhardt,P.G.Davies,V.J.Purdie-Vaughns,and S.L.Johnson,“Looking Deathworthy:Perceived Stereotypicality of Black Defendants

Predicts Capital-Sentencing Outcomes,”Psychological Science 17(2006):383-86.

9. M.Berman,“Former South Carolina Trooper Pleads Guilty to Shooting Unarmed Driver During Traffic Stop,”Washington Post,March14,2016,www.washingtonpost.com/news/post-nation/wp/2016/03/14/former-south-carolina-trooper-pleads-guilty-to-shootingunarmed-driver-during-traffic-stop/?utm_term=.7354b90cf43d.

10. B.K.Payne,“Prejudice and Perception:The Role of Automatic and Controlled Processes in Misperceiving a Weapon,”Journal ofPersonality and Social Psychology 81(2001):181-92.

11. A.R.Krosch and D.M.Amodio,“Economic Scarcity Alters the Perception of Race,”Proceedings ofthe National Academy ofSciences 111(2014):9079-84.

12. A.Guinote,G.B.Willis,and C.Martellotta,“Social Power Increases Implicit Prejudice,”Journal ofExperimental Social Psychology 46(2010):299-307.

13. M.Gilens,Why Americans Hate Welfare:Race,Media,and the Politics ofAntipoverty Policy(Chicago:University of Chicago Press,2009).

14. 狗哨政治（dog-whistle politics）指政客们以某种方式说一些取悦特定群体的话，使之仅仅传入目标群体的耳中，尤其是为了掩盖一个容易引起争议的信息。——译者注

15. 20世纪80年代，罗纳德·里根发明了“福利女王（welfare queen）一词，把黑人妇女定义为专靠揩政府的油过好日子的人，其目的在于削减对于富人的税收，同时减少社会福利开支。——译者注

16. A.P.Lamis,The Two-Party South(New York:Oxford University Press,1990).

17. T.Kertscher,“In Context:Were Paul Ryan’s Poverty Comments a‘Thinly Veiled Racial Attack’?,”Politifact,March 14,2014,www.politifact.com/wisconsin/article/2014/mar/14/context-paul-ryans-poverty-comments-racial-attack/.

18. J.L.Brown-Iannuzzi,R.Dotsch,E.Cooley,and B.K.Payne,“The Relationship Between Racialized Mental Representations of Welfare Recipients and Attitudes Toward Welfare,”Psychological Science,in press.

19. R.P.Eibach and J.Ehrlinger,“‘Keep Your Eyes on the Prize’:Reference Points and Racial Differences in Assessing Progress Toward Equality,”Personality and Social Psychology Bulletin 32(2006):66-77.

第八章　合作的阶梯
——为什么公平薪酬是公平竞争的标志

埃尔默·鲁伊斯同妻子、孩子生活在芝加哥的一个墓园中，以挖坟为生。(注)平时，长满草的墓地就是孩子们的游乐场，只有在举行葬礼时他们才必须待在家里。鲁伊斯每天挖完坟后会参加每一场葬礼，以确保一切顺利进行。鲁伊斯说：“我们埋葬了很多小孩，有些葬礼真的会让你悲伤落泪。”为了在这些葬礼上隐藏自己的情感，他通常会带上黑色太阳镜。

人们常问鲁伊斯是怎么挺过来的。你也许会对他的回答感到吃惊：“我十分享受这种生活，尤其是在夏天。我不认为任何工厂或者办公室的工作会比我这个更棒。我全天都在呼吸新鲜空气，这确实很美好。”鲁伊斯这样解释自己的工作。

当然，你也许会反对，觉得鲁伊斯此言可能并不当真，谁会喜欢以挖坟为生呢？但你必须承认，他的回答并非不同寻常。研究者发现，“干脏活儿”的人们，(注)如挖坟者、煤矿工人和屠宰场工人，对自己的工作表现出了一种令人惊奇的积极态度。这并不意味着他们都热爱自己的工作，但起码能证明他们对本职工作的热爱和享受程度并不比那些有着所谓“好工作”的人低。最近的研究发现，有95%的医生对他们的工作感到满意，就其本身而言，他们已经是对工作满意程度最高的职业人群了。但这一研究同样发现，85%的巴士司机——算是满意程度最低的群体——同样对他们的职业生涯感到满意。对大多数工人来说，满意度的关键并不取决于他们在做什么，而是这份工作对他们来说意味着什么。工作对人们的意义通常与他们实际在做的事情关系不大，而更多地取决于他们如何拿自己与他人相比较。

虽然埃尔默·鲁伊斯为那些在办公室工作的可怜人感到难过，其实这些人也在可怜他。当我发表第一篇学术论文之后，我骄傲地把这篇文章的复印件塞到信封里寄给了我哥哥杰森，就是我此前提到过的那位，当时他正在监狱服刑。他收到包裹后给我回信，说自己感到非常欣慰；他最近为自己被困在监狱，做每小时几便士的工而感到灰心丧气，直到他收到包裹，看到我每天做的事情也同样无聊，心里才好过一点。这说明我们与自己工作的关系，跟日常生活中的方方面面一样，都是相对的。

人们与其工作之间的古怪关系很大程度上被二战时期的美军发现了。珍珠港事件使美国陷入战争，军队在一年之内从25万人扩充到150万人。军队规模扩大了五倍之后，后勤和人力方面的诸多问题也随之而来。在柔和的怀旧之光中，今天我们记住了“最伟大的一代”的勇敢与坚忍。但当时的军队内部并非如此美好。

这些新入伍的士兵中有很多人都没有接受过正规军训练。官兵时常抱怨这些新兵蛋子懒散，缺乏敬意，质疑规则，而且抱怨不休。他们甚至会破坏指挥链——这在军队中闻所未闻——并且给将军和国会议员写信投诉。100万已经习惯于自由的公民与一条习惯于无条件服从的军事指挥链之间产生了激烈碰撞，被官兵称为“士气低落”的现象开始在军队中蔓延。

社会学家塞缪尔·斯托弗（Samuel Stouffer）涉足了这场危机，他开始领导军队的研究小分队。斯托弗使用了当时的尖端技术——调查研究和数据分析的方法，[注]试图理清士兵的作战动力到底来自哪里。在一个接一个的新发现之后，他的研究挑战了官兵们的传统观点。譬如，他发现对敌人的憎恨在驱动士兵方面的作用远远小于官兵们的估计，而不要落在兄弟连之后的欲望才是士兵奋勇杀敌的主要动力。斯托弗还发现，实战经验并不会加剧士兵对敌人的憎恨，而是惊人地降低了对敌人的憎恨——从未离开过美国的士兵对德国人和日本

人的憎恨程度远远高于那些在战场上打过仗的士兵。跟德国人战斗过的军队憎恨日本人比憎恨德国人还多，而那些与日本人打过仗的士兵则把最强烈的仇恨留给了德国人。与官兵的假设相反的还有——战争孕育了仇恨，而仇恨又加剧了战争。斯托弗发现，安全距离之外的“憎恨”比一场实战中的真切恐惧要容易得多。

当斯托弗把注意力转到研究让士兵们喜欢或讨厌其工作的原因时，他又一次发现了看上去与常识相悖的证据。他发现，与享受着快速升迁的空军士兵相比，很少有机会升迁的军警对他们的前景更加满意。他还发现，南方的黑人士兵比北方的黑人士兵士气更加高昂，即便看上去北方的黑人士兵待遇更好。这些早期发现并非侥幸。当斯托弗系统地检视这支军队的各个分支时，升迁空间最小的那部分士兵更加满足。为什么人们在这种情境中会更加快乐呢？

斯托弗认识到，这个问题的答案是：这些士兵的比较对象是其他与自己地位差不多的士兵——军警把自己同其他警察相比较，空军士兵把自己与其他士兵相比较。在等级相对扁平的军警队伍中，大家的军衔都差不多。但是在等级化更严重的空军里，一些士兵在军衔上的火速升迁就在普通士兵中招致了怨念。因此，“相对剥夺感”的概念就诞生了。斯托弗在长期的研究传统中率先发现，等级中的相对位置与特定等级的有形回报有着同样重要的作用，或者说相对位置更加重要。

工作场合是大部分人每天最直接地感受到不平等的地方。在本章中，我们将探索平等和不平等在薪酬、地位和权力方面如何形塑我们赋予工作的意义。

工作场所是按照等级制度组织起来的，其原因部分是由于人类从事的所有事情几乎都是根据这个结构安排的。在一个经典研究中，几组陌生人被带到一起，进行一小时的讨论，而他们不会被告知除了讨

论之外还要做些什么。注在没有任何研究者指示的情况下，这些小组成员内部就自动分化成了“领导为讨论指明方向，其余人跟随”的等级结构。在现实生活中，无论是在后院烧烤或是在街角闲逛，或是在大学教室中，只要人们聚在一起，你就会发现，他们都会按照小的等级制结构将自己组织起来。更主动的“领导者”会占据更多的物理空间，发言也会更多，在小组内部沟通时也更有影响力，而更习惯于顺从的“跟随者”会听从领导者的命令。

如果日常情形都会为等级制的兴起提供土壤，那么在工作场合中更可能出现等级制就没什么好大惊小怪的了。事实上，如果学者想要尝试研究一个没有等级制的组织，他们应该一个样本都找不到。举个例子，设计公司IDEO以非等级化的组织结构而闻名。当IDEO在20世纪90年代成立时，它的外观和整体感觉颇有些硅谷创业公司的风范。几乎所有雇员都共享工程师头衔。即便IDEO缺少一种正式的等级制结构，当学者观察其员工的日常行为规范时发现，他们之间的地位差异也无处不在。注竞争发生在工程师的头脑风暴环节，他们竞相提出有创意的点子，那些能想出最好点子的人自然声名日隆，于是受到大部分人的追随，他们也会得到更高的薪水。那些在头脑风暴中贡献较少的人就慢慢不会再收到头脑风暴的邀请，最终可能离开公司。这种地位、影响力和薪水上的分级，是所有等级制的核心。一些以等级制著称的公司只是比其他公司在这方面走得更远一些罢了。

在某些方面，等级制可以帮助一个组织更好地运转。公司内部晋升激励也许会使员工更加努力地工作。等级制的另一个优势是可以为处于不同位置的人提供角色和期待上的清晰规则，能够减少冲突并帮助每个人定义自己的工作。更重要的是，等级制会促使人们专攻他们最擅长的领域。以医药公司的主管为例，他们需要知道如何管理一个组织，但是他们不需要知道如何做化学实验。同样，化学家也不需要担心市场战略问题。

假设等级制的所有方面都是有利的，你可能就会觉得它对商业也是有利的，说不定还觉得一个公司的等级制越厉害越好。很可惜，事情并没有想象中的那么简单。等级制可以组织得很好，也可以组织得很差。而且，它看上去被组织得越来越差了。为了了解事情为何会如此，让我们来考虑一个问题：你觉得谁的工作压力更大——是公司主管，还是在拐角办公室外的格子间里驻扎的普通白领呢？

许多人认为承受更大压力的是那些作风强硬、A型冠心病人格的主管。他们在本应跟自己孩子在少年棒球联合会一起练习的时候，却在智能手机上回复邮件。《华尔街日报》最新的一篇文章描述了一位CEO的困境[注]——他不得不在每天早晨把自己从床上拽起来，还要召集他的团队碰面，布置他们在这一整天里要做的事情。这种情境变得很糟糕，文章告诉我们他别无选择，只能从工作岗位上退下一年，与家人一起扬帆横渡大西洋。

《福布斯》认为：“许多CEO有私人助理安排行程，而且他们总是出了一间会议室就走进另一间会议室，每天只有一小会儿的时间能洗个澡。”[注]这是一件多么耻辱的事！对于CEO来说，比膀胱压力还要大的是你必须解雇人的压力：“你可以想想，一个CEO在决定谁走人的时候是人格分裂的，这并不夸张，在一般情况下这就是事实。你必须在你周围的人中做出这种艰难的决定，这对自己的伤害也是非常大的。

即便解雇员工的压力不会大过自己被解雇，但确实也是压力山大。事实上，经验数据完全改变了上述案例。然而，一个由心理学家加里·谢尔曼（Gary Sherman）和其同事进行的研究为领导者和跟随者感受到的压力差别提供了最直接的证据。[注]他们评估了正在哈佛商学院学习管理教育课程的商业和军事领域的全职员工。参与者被划分为领导者和非领导者，领导者的工作内容是管理其他人。有关焦虑和压力荷尔蒙皮质醇的生物性测量表明，顺应方向的人明显比指引方向

的人承受着更高程度的压力。无论是从事商业还是军事领域的学员都显示出同样的结果。

等级制对处于底层的人产生压力的原因之一是：他们对如何以及何时做自己的工作等方面总是缺少控制力。当我本人在大学里承担一系列工作的时候，我体验过这种控制力的重要性。这些工作所需的控制力看上去一个比一个强。我的第一份工作是在“北美黄松牛扒馆”当侍应生。每桌客人的小费大约是1美元，而且小费的税会从工资中扣除，这意味着我完全是为了小费而工作。这些小费实在是太低了，我们得同时服务六到十桌才行。

我当侍应生时最喜欢的一点是时间飞逝。从我打卡上班开始，我就穿梭于餐桌之间，刚帮这桌客人点了饮料，接着就得帮上一桌客人上餐了，然后顺手再把另一桌的盘子收了，还得用余光随时关注周围情况——又有两桌客人在我这一区坐下了。上班的六个小时一眨眼就过去了，搞到最后我的脚都磨破了，但是我并不觉得疲惫；我的心仍在全速前进，肾上腺素和皮质醇仍充斥着我的血管。

出于对心理学的兴趣，我迫不及待地在一个叫作大脑健康“危机稳定单位”的地方找了下一份工作。这家公司背后的理念是，如果每个州能避免把精神有问题的人——他们中大部分都是穷人——监禁在州立医院里，那么这个州就能节省很多钱。州政府不需要为他们聘请高价医生，而是给他们租房子，聘用一名护士、几个刚毕业的大学生和一些大学在校生来照看。病人来到这里之后，常常会产生幻觉，甚至有自杀倾向。在他们拿到门诊预约号，由精神病专家诊断开药之前，我们这些人会一直照看他们，并尽可能防止他们做任何伤害自己的事情。照看他们的第一个晚上总是令人紧张的，你等着看主要问题是否出于药品（幻觉会逐渐消失）或者是精神失常（幻觉不会消失）。

每天晚上值夜班的都是一个全职的大学毕业生，搭档一个兼职的学生。值夜班的时候，只要有新患者来到，那就是这个全职员工接新患者，留下那个兼职学生照顾几个吵闹的精神病人，同时还得接听沃伦县的自杀者打来的电话。现在回想起来，对于一个主业是他认为很“干净”的20岁心理学学生来说，这个责任的确过于重大了。我曾经接受过一些简单的培训，教你如何应对一个自杀者的求救电话，但我真正记住的也只是“陪着他们一直说话”，这是最重要的，只有这样他们才不会马上自杀。

但有趣的是，这份工作还没有当侍应生那样让人伤脑筋。当然，从事这份工作要冒的风险有点高，但是精神病患者很少有像餐厅的客人那样要求太高的。如果你从未从事过服务业，也许你就很难理解六个人要求“胡椒先生”加饭这件事，会比应对一个有“存在焦虑”（existential crisis）的人更容易触发焦虑。而且你需要做的事比你能同时处理的事情要多的时候，就会从内部触发你的焦虑感。就像当有人在附近大声告诉你他的电话号码时，你需要集中所有注意力去记住它那样。一个侍应生要应对的问题还包括时间上的压力，而且他从来不能这样回应问题：“我现在很忙，一会儿再给你回电话。”

不管怎么说，我在“危机稳定单位”的工作相比于当侍应生还是有所改善，但是这两份工作所需的控制力与我在做接线员时所需的控制力比起来，就小巫见大巫了。如今自动电话菜单早就流行起来，因此我并不确定电话接听服务现在是否还存在，但如果它还存在的话，你也许永远不会意识到自己确实赶上了，因为电话接听服务本质上就是一个电话的隐形装置。

从事电话接听服务的员工会坐在一间被分成很多小隔间的大屋子里，隔间里的接线员头戴耳麦，回答着镇上几十家企业的问题。我们永远不会让打电话的人知道，他已经触到了一项非业务服务，还需要创造这样一个幻象——如果他凌晨三点钟给“比利管道”（Billy's

Plumbing）打电话，正等待着接他电话的是比利公司训练有素的接待员。这个剧本也许会在打电话的人开始询问一些合理问题时跑偏，譬如：“你是不是比利本人？”这时，我们依靠的就是自己曾接受的乔治·奥威尔作品中那种被称为“呼叫控制”（call control）的高级训练。“呼叫控制”是一项技能，由全世界的电话接听员和政治家实践，压制人类回答另一个人的问题的自然天性。我们的任务就是得到一个名字，一个电话号码，以及一个对于这个电话本质的一行描述，然后尽快挂断电话。

尽管我在以上工作中都没有获得晋升，而且在每个职位等级上都处于底端，然而，我对每一份成功的工作（甚至是电话接线员那个）感到越来越满意的原因是我在自己的工作和与同事的交流中获得了越来越多的控制力。通常，逐渐增加的控制力与更高的职级和薪水紧密相关。但是薪水不平等影响生产率和工作满意度的方式是复杂的，通常也是令人吃惊的。薪水不平等被认为是能够提供激励的。如果更多工作有成效的工人因其高效率的工作而获得了回报，理论上说，每个人就会通过更加努力地工作以获得更高的工资。这种绩效薪酬（pay-for-performance）会培养出完美的经济理性。不幸的是，人们并不十分擅长遵循经济法则。薪酬不平等也许会提供激励，但是同样也会引发不满。

假设你是一名想要使用薪酬差异来驱动雇员的经理，那么你当然想在每个员工会拿到多少工资这件事情上做到完全透明。因为只有在员工掌握了这个组织里每个层级的人挣多少钱的完整信息，他们才能据此调整自己的努力程度。然而在现实中，大部分公司都有或正式或非正式的规定防止薪酬信息公开。薪金保密只有在你认为薪酬不平等在招致不满方面的效果会超过它在促进表现方面的效果时，才有意义。

薪金保密同样会在有人不能保守秘密的情况下带来麻烦。比如被爱搞恶作剧的研究人员在关于薪酬不平等影响员工的研究中泄露秘密。2008年，《萨克拉门托蜂报》（*Sacramento Bee*）上线了一个网站，网站上列出了加利福尼亚州每个雇员的工资。它囊括了加州大学体系的所有员工。注一个由经济学家大卫·卡德（David Card）领衔的研究团队提出了一个想法——把这个网站告知一些大学教职员工，并观察这将如何影响他们的工作满意度。他们给一个组织的上万名员工发送了一封邮件，提醒他们这个网站的存在，并给他们提供了一个帮助链接，通过这个链接，这些员工可以轻松查到自己和他人的工资情况。另一组人被当作控制组，研究者没有给他们发送邮件。几天后，两组人都被送到了一个调查组，调查他们的工作满意度和在未来一年换工作的可能性。

很显然，这个工资网站的点击量暴涨就不足为奇了。得知同事的工资对这些雇员的工作幸福感有很大的影响，但这取决于他们自己的工资。对那些在系里处于平均工资线以下的人来说，这个信息就会使他们对工作更加不满意，并且对找别的工作更感兴趣。但是对那些处于平均工资线以上的人来说，他们的较高收入被揭露一事并没有让他们感到高度满足。事实上，它几乎没有产生什么影响。

在这项研究实施后的三年中，研究者跟踪了那些被推送了工资网站的人，观察谁更换了工作。薪水低于平均水平的员工如今更不可能继续在大学就职了。这并非简单地出于低工资让他们有动力离职，因为控制组的低工资员工并没有如此高的离职比例。相反，真正起作用的是他们意识到了自己比同事的工资更低这件事。

加州大学的研究发现，薪酬的高度不平等降低了底层员工的满意度，但也没有提升顶层员工的幸福感，这个事实对绩效薪酬理论提出了挑战。但是这项研究并没有调查实际的工作表现。薪酬不平等是否还能促进更好的工作表现？生产率和工作表现在一个大学中是很难被

衡量的，因为当我们将“生产率”应用于研究者、教师和行政官员身上时，它就被赋予了一个相当不同的含义。其他研究强调了在一些度量标准并不十分清晰的场域下的业绩问题——职业运动联盟。

在一项研究中，经济学家马特·布鲁姆（Matt Bloom）记录了八年来每支“职业棒球大联盟”（Major League Baseball）队伍的胜负情况。[注]为了与“收入不平等促进更好的业绩”理论保持一致，你可能会预期，收入差距大的队伍会赢得更多场比赛。在棒球界，收入上的高度不平等几乎完全是由薪酬最高的队员推动的。那么，给球队明星以巨额薪水到底有没有增加一个球队的胜算呢？

布鲁姆的发现与这个例子正好相反。薪酬不平等程度最高的球队比那些收入不平等程度较低的球队表现得更差。另一项研究也发现了类似的结果：不平等程度高的球队赢得的比赛更少。这项研究同样揭示出一个有趣的细节[注]：更高程度的收入不平等与更高的球队收入相关联。对这个发现最可能的解释是：花费巨额钱财引进超级巨星，增加了粉丝们买票的意愿，也增加了媒体对这些明星球员的关注，即便他们昂贵的合同损害了整个球队的成绩。

但是，收入不平等为什么会损害成绩呢？最主要的原因就是它会引起团队的不满，从而削弱团队合作。为了检验这个论断，我们需要把目光从单纯的胜负数中移开，更详细地调查每一个球员的表现。

研究者热爱棒球，因为有充足的数据记录了球员在每场比赛中的表现。布鲁姆查阅了初始研究的时间跨度内这个联盟中所有1664位运动员的表现数据。果然，高薪球员就是比低薪队友表现得好。但布鲁姆惊奇地发现，在薪酬不平等程度高的球队效力的巨星，表现得比薪酬不平等程度低的球队的巨星要差。如果说薪酬不平等有助于改进明星球员的表现，你的期待可能落空。高度不平等看起来会削弱本来有望对明星球员产生的激励，如果你相信薪酬不平等的主要效果是弱化

团队合作与团结，那么这个结果就符合你的预期。就像在加州大学的实验那样，不平等在士气和团队合作上的负面效果大于它在业绩上产生的积极效果。

但薪酬不平等并不总是会损害业绩。在一些有关职业高尔夫球员的研究中，赢家拿到更多奖金因而不平等程度更高的巡回赛，会有更好的高尔夫分数。[注]同样，关于全国运动汽车竞赛协会的研究显示，不平等程度更大的奖金会带来更快速的比赛。[注]团体运动之于个人运动，譬如棒球和足球之于高尔夫和赛车，有一个很关键的差别。那就是后者在有更多的奖金诱惑时，单个选手可以使精力更加集中，或是改变他的战略。但是在团体运动中，一支队伍共同合作的能力比其中任何个人的才能都更加重要。基于这个原因，不平等在团队合作上的破坏性效果大于它在某个特定个人身上的促进效果。

在理解不平等对工作的影响时，我们必须考虑，工作场所的动作到底是更像一种团体运动，还是一种个人运动。一些工作本质上是个人运动。如果你是一个卡车司机，你的职责是在几个小时或几天内独自驾驶卡车，那么在你的公司里最高薪的司机和最低薪的司机之间的巨大差距也许会以某种方式，譬如更长的工作时间，来促进更好的表现。但是，在现代经济生活中，大部分工作需要团队合作。甚至像电脑编程等相对个人化的工作，通常也是团队工作的一部分，大家一起完成一项更大的工程，至少在一部分时间内是这样的。

不平等影响团队表现的趋势并不仅仅局限于体育运动。针对几十个公司的大型研究比较了这些公司生产的产品质量，[注]产品质量由每种产品领域的专业第三方主管评定。他们发现，主管与小时工之间的薪酬不平等程度越高，他们生产的产品质量就越低。大多数产品是由一个漫长且复杂的生产链制造的，其中包含了这个公司内部各个层级员工之间上万次的交流。一个工种越像一个团队，对不平等的不满等负面效果就越会抹杀它刺激业绩提升的效果。

实际上，雇员想要的也并不是平等。他们明白，接受过高级训练，有技术和经验的人应该比那些技术水平低的新手工人得到更高的工资。人们期望的是在他们的付出和回报之间有一个公正的平衡。如果用比率描述这个平衡，其中最简单的表达就是时薪。然而，除了钱之外，还有其他种类的回报，以及除了工作量之外的其他类型的贡献。

当回报与贡献之间的比例失衡时，人们就会尝试去矫正它。关于这个特定的公式，有一件很有意思的事情，那就是增加回报和减少贡献都能使大家满意。在时薪这个例子中，意味着提高工资（为同样数量的工作）或者减少每小时的工作量（为同样的薪酬水平）。当雇员感到他们并没有得到与工作相适应的补偿时，就会协商要求更多的工资和福利，当这种协商不起作用或者是干脆不可能时，他们就会在手段上变得更有创造力。

他们可以偷懒，接受马丁·斯普劳斯（Martin Sprouse）采访的一名大学维修工人亚当就这么认为："我们总是觉得这座城市的每一寸土地都属于我们维修工人，这所大学横跨整个城市，我们戴着工作手套，开着有大学校徽的卡车，因此我们可以在不必请示主管的情况下到任何我们想去的地方。我们通常开着卡车去一个同事家睡上几个小时，然后再回去打卡下班。"[注]

改善这种平衡的另一种方式是通过盗窃提升工资，酒品仓库的装运员罗伊就是这么干的。罗伊所在的公司从波士顿迁到了路易斯维尔，计划解雇所有员工。根据罗伊的描述，这两件事"完全摧毁了整个工厂的士气"。罗伊的职责之一是巡视仓库，捡出被其他员工喝了的半空酒瓶子。罗伊把最便宜的那些酒瓶子丢掉，然后把最好的酒瓶留给自己。"每个月我们都会拿出目录，追踪这些'损耗'，或者更准确地说是这些'饮耗'……最后，装运部门的这些员工决定，他们也许也应该自行安排自己的遣散费。在上班的最后一天，我们本该把

所有的库存装到一个货车车厢中，把它发到肯塔基去。我们没有照做，而是把200箱不同种类的酒装到一辆小型货车上，然后开着它去镇上的各个地方，停在所有工人家门前。当小型货车再回到工厂时，它已经空空如也了。我到现在还存着些酒呢……”

为了修复这个平衡，有时需要采取一些更加隐蔽的手段，就像基金经理P.J.K.所说的那样：“我看到了那些人偷的钱，而且我也想分一点。”一天，他发现自己可以通过交易大厅里的共享电话实施更大规模的交易。“我接了一些电话，按下一连串按键，然后跑到德励（Telerate）的大屏幕前，观看市场暴跌……它变成了一个大游戏，而且我享受在这个交易部门捣乱，然后跑到大屏幕前看市场波动的过程——我询问交易员是否能使用一下他们的电话，获得同意后就接上电脑连线，只需要用拳头乱锤键盘就行，这太有趣了！”

不管怎么说，这个贼还是盗取了利益，但彻底的破坏也会导致无意义的毁灭。斯普劳斯的研究对象中包括破坏了一整箱信件的邮政员工，还有把手套放到切片机里搞破坏的凤梨包装工人。其中最邪恶的破坏者是一名汽车厂工人，他把铅笔芯放到化油器里，这样它们就会到处漂，导致汽车间歇性地熄火……而这看上去都是些令人心烦的随机事件。这些行为看似无理性，除非我们想起人们希望获得的那种“平衡”。通过此类消极做法改变贡献收益比并不会让你的账户多出钱来，但是它能在情感上达到一定的平衡。正如那个大学修理工亚当所说：“如果我非要为这种做法找个理由的话，我会说这并不是由复仇驱动的，仅仅是出于付出与得到的公平起见。”

研究人员分析了数百次斯普劳斯采访，归纳了“坏行为的动力”，他们发现，不公平感和控制力的缺乏弥漫其间。尽管这类叙述只是道听途说，但另一项实验则更加系统地考察了不公平如何驱动工作中的坏行为。研究者与一家经营三家工厂的汽车零部件制造公司合作。这家公司最近丢掉了它与一个大客户的合同，而且不得不开始削

减员工工资，直到补上损失的收入为止。研究者说服了这家公司，让这个痛苦的减薪历程变成现实生活中的实验。注

在其中一家工厂，经理把合同签丢这件事告诉了员工，并且告知他们，在接下来的10周里，他们会被减薪15%。在另一家工厂，经理并没有给员工减薪。然后，研究者与公司会计一同衡量这些工厂的库存资产会缩水多少。换句话说，他们要记下工厂有多少商品和设备会离奇消失。

在减薪前的10周中，两家工厂资产缩水的比例相同，工厂中不到3%的商品不见了。但在减薪的10周中，不幸遭到减薪的那家工厂的资产缩水量是平常的3倍。为了证实他们观察到的结果确实是减薪带来的，研究者在恢复正常工资后的10周里继续监测资产缩水情况。结果发现，偷盗率回到了减薪前的水平。

这些雇员偷盗的原因是他们需要更多的钱维持生活吗？还是这种遭到不公平待遇的感觉激发了他们把盗窃当成扳回比分的途径？我在前文曾提到过，还有第三家工厂，研究者用这家工厂来说明偷盗事件增加的原因。这家工厂的管理人员也被减薪15%，但并不是直接宣布减薪措施。管理人员向员工说明了减薪的背景和原因，解释只有通过降低所有人的薪水，才能避免解雇员工。而且，这家工厂的经理强调了他与整个管理团队的减薪幅度会与其他员工一样。在这家工厂减薪期间，其偷盗率只有轻微上升，一直保持在5%以下。正如这些结果显示的，当工人认为回报之于贡献的比例不平时，偷盗主要是调整回报贡献比的一种做法。

我们已经看到，当工人们正在经历控制力丧失时，他们就会感到压力，在他们意识到自己被不公平对待的时候，压力就更大了。减薪一定会产生不公平感，同时，能达到这种效果的方法还有很多。正如我们看到的那样，人们通过与他人的比较来判断自己的薪水，这表明

近些年来普通员工停滞不前的工资与主管们不断攀升的工资加剧了不公平感。

针对加州大学员工的研究说明，只有在工人们认识到这种不平等的时候，他们才会对此感到不满。最近在美国以及全世界范围内的研究都说明，人们只是没意识到大部分公司有多么不平等罢了。有研究调查了世界上40个国家，(注)要求受访者估计本国普通无技能工人每年的平均收入和本国一家大公司总裁的平均工资。然后，研究者发问：“你认为员工和总裁理想的平均工资该是多少？”完成了这两个问题的统计之后，研究人员计算出了CEO和普通员工之间的工资比率。

在每个国家，人们对不平等的预期要低于他们对实际不平等的估计。平均来说，受访者认为CEO的工资应该是普通员工的10倍。与此相反，他们的理想状况是CEO的工资最多应该是普通员工的4.6倍。在这些发现中，最令人震惊的方面之一是取得共识的程度。自认为在政治上偏左的人认为，CEO的工资最多应该是普通员工的4倍，而那些把自己归为右派的人则认为理想的比例应该是5倍。收入处于底层20%的受访者认为CEO的工资应是普通员工的4.3倍，而收入最高的20%受访者则认为5倍比较合适。人们的理想模型竟然惊人的一致，跨越了年龄、教育水平和研究者检验的每一个变量。

只有在对实际存在的收入不平等令人震惊的全球性忽视之下，实际的收入不平等才会远远超过人们在工资不平等的心理预期方面的全球共识。在每个被调查的国家，受访者都戏剧性地低估了工资不平等的实际程度。以美国为例，人们估计CEO的收入是普通员工的30倍。研究人员指出，2012年，CEO的平均年薪是1230万美元，普通员工的平均年薪是3.5万美元，CEO的收入大约是普通员工的350倍！

美国人认为，CEO的年薪是100万美元。如果我们把这个数字标在引言里的人形收入分布图上，它标记的位置只不过是在胳膊肘上方。

然而，要想标出年薪1200万美元的实际价值，那就需要在这个人形的头顶上再加八个人的高度。工人自然不会期望CEO只挣3.5万美元，就像他们也不会指望自己能挣1200万美元一样。但是350∶1的比例也足够挑起大部分人心中的不公平感。尽管在一家公司中，顶层高管的价值比普通员工高很多，但他/她真的就值350倍这么多吗？

想对一名CEO的实际价值进行量化是很难的，但是有很多研究已经可以对此做一些粗略的估计。研究人员基于对一些公司的业绩进行的多年调研可以辨别出，一家公司的财富有多少与它的掌舵人相关。假设一些CEO比其他CEO的表现更好，这看上去是合理的，而且那些被其中最优秀的CEO掌舵的公司会挣更多的钱。但在决定挣钱多少的因素中，有很多是CEO也无法控制的。如此说来，一个顶尖高管到底对一家公司的成功起多大作用呢？

管理学专家马库斯·菲特扎（Markus Fitza）对上万家企业进行了近20年的综合分析，他发现，这些公司只有5%的业绩表现差异可归因于CEO，[注]而其他因素在其中扮演了更重要的角色。经济波动影响商业表现，对此CEO束手无策。银行业等比农业之类的产业更加有利可图。而一些公司在现任CEO上任之前就比其他公司成功得多。菲特扎预估，除这些不可控的因素以外，一家公司约有70%的业绩纯粹是随机的，而这往往是CEO通常受褒奖或受指责的内容。当一家公司决定寻找一位新的CEO时，一般都会雇用猎头和咨询公司，花上几个月和几千万美元挑选最合适的候选人。菲特扎的研究指出，他们当然会确定一份候选人名单，其中的人选都具备这份工作所必需的基本素质，但接下来要做的也仅仅是从中随机选取一个名字而已。

人们一般接受不了他们关心的结果是随机产生的。各种研究曾反复证明，专业的股票投资人也无法持续稳定地预测某个反映了整体市场的指数基金；苏打水死忠粉在盲饮的时候也不一定分得清可口可乐和百事可乐；[注]被蒙上眼的专业小提琴师也不能区分他们正在演奏的

是斯特拉迪瓦里提琴（Stradivarius）还是普通小提琴。[注]而且，人们有多少时间和努力会献给选股票，买著名品牌的苏打水，或者为了有机会演奏售价300万美元的斯特拉迪瓦里提琴而节俭一辈子呢？

菲特扎的分析结果引起了争议，这并不出人意料。[注]但其他人使用不同的统计方法重新分析这些数据后，发现这种CEO效应可能要高达22%。其他研究的估计落在5%~22%的某个位置上。暂且不论这些真实数据的结果到底是接近5%还是22%，要让员工确信他们的CEO“物有所值”确实是一件很难的事情。

如今，与CEO薪酬相比的极端不平等很有可能降低员工的工作满意度、团队表现和生产质量，并有可能激发员工偷懒、偷盗和搞破坏。到目前为止，由于人们还没有充分认识到薪酬不平等到底有多严重，这些倾向也许还没有出现。但是，当CEO的薪酬达到一个新高度时，那就会越来越为公众知晓。

2015年，公司第一次被要求公开披露CEO与普通员工的收入比。现在要证明这种信息公开会对员工的士气有何影响还为时过早。但很显然的是，公众对薪酬不平等的觉醒已经开始抬头。有四分之三的美国人认为CEO的薪水实在太高了，[注]而且接近三分之二的人认为CEO的薪水应该设置上限。想象一下，一旦他们知道了事情的真相，又会发生什么呢？

---

1. S.Terkel,Working:People Talk About What They Do All Day and How They Feel About What They Do(New York:New Press,1974).
2. B.E.Ashforth and G.E.Kreiner,“‘How Can You Do It?’:Dirty Work and the Challenge of Constructing a Positive Identity,”Academy of Management Review 24 (1999):413-34.
3. T.F.Pettigrew,“Samuel Stouffer and Relative Deprivation,”Social Psychology Quarterly 78(2015):7-24;J.W.Ryan,Samuel Stouffer and the GI

Survey:Sociologists and Soldiers During the Second World War(Knoxville:University of Tennessee Press,2013).

4. P.E.Slater,“Role Differentiation in Small Groups,”American Sociological Review 20(1955):300-310.

5. R.I.Sutton and A.Hargadon,“Brainstorming Groups in Context:Effectiveness in a Product Design Firm,”Administrative Science Quarterly 41(1996):685-718.

6. L.Kwoh,“When the CEO Burns Out,”Wall Street Journal,May 7,2013,www.wsj.com/articles/SB10001424127887323687604578469124008524696#articleTa bs%3Darticle.

7. K.Kneale,“Stress Management for the CEO,”Forbes,April 17,2009,www.forbes.com/2009/04/16/ceo-network-management-leadership-stress.html.

8. G.D.Sherman et al.,“Leadership Is Associated with Lower Levels of Stress,”Proceedings ofthe National Academy ofSciences 109(2012):17903-07.

9. D.Card,A.Mas,E.Moretti,and E.Saez,“Inequality at Work:The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction,”American Economic Review 102(2012):2981-3003.

10. M.Bloom,“The Performance Effects of Pay Dispersion on Individuals and Organizations,”Academy ofManagement Journal42(1999):25-40.

11. M.Mondello and J.Maxcy,“The Impact of Salary Dispersion and Performance Bonuses in NFL Organizations,”Management Decision 47(2009):110-23.

12. M.Melton and T.S.Zorn,“Risk Taking in Tournaments,”Managerial Finance 26(2000):52-62.

13. B.Becker and M.Huselid,“The Incentive Effects of Tournament Compensation Systems,”Administrative Science Quarterly 37(1992):336-50.

14. D.M.Cowherd and D.I.Levine,“Product Quality and Pay Equity Between Lower Level Employees and Top Management:An Investigation of Distributive Justice Theory,”Administrative Science Quarterly 37(1992):302-20.

15. M.Sprouse,Sabotage in the American Workplace:Anecdotes ofDissatisfaction,Mischiefand Revenge(San Francisco:Pressure Drop

Press,1992).

16. J.Greenberg,“Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity:The Hidden Cost of Pay Cuts,”Journal ofApplied Psychology 75(1990):561-68.

17. S.Kiatpongsan and M.I.Norton,“How Much(More)Should CEOs Make?A Universal Desire for More Equal Pay,”Perspectives on Psychological Science 9(2014):587-93.

18. M.A.Fitza,“The Use of Variance Decomposition in the Investigation of CEO Effects:How Large Must the CEO Effect Be to Rule Out Chance?,”Strategic Management Journal 35(2014):1839-52.

19. M.E.Woolfolk,W.Castellan,and C.I.Brooks,“Pepsi Versus Coke:Labels,Not Tastes,Prevail,”Psychological Reports 52(1983):185-86;S.M.McClure et al.,“Neural Correlates of Behavioral Preference for Culturally Familiar Drinks,”Neuron 44(2004):379-87.

20. D.J.Levitin,“Expert Violinists Can't Tell Old from New,”Proceedings of the National Academy ofSciences 111(2014):7168-69.

21. T.J.Quigley and S.D.Graffin,“Reaffirming the CEO Effect Is Significant and Much Larger Than Chance:A Comment on Fitza(2014),”Strategic Management Journal(2016);M.A.Fitza,“How Much Do CEOs Really Matter?Reaffirming That the CEO Effect Is Mostly Due to Chance,”Strategic Management Journal(2016).

22. J.Jones,“Most Americans Favor Gov't.Action to Limit Executive Pay,”Gallup Poll,June 16,2009,www.gallup.com/poll/120872/americans-favor-gov-action-limit-executive-pay.aspx.

第九章 垂直生活的艺术
——平缓的阶梯，与照顾相比，以及那些最重要的事情

书中的每一项研究，都检视了不平等的某个方面。为了推动科学的进步，确有必要把一个复杂问题分解成一些简单的部分，并弄清楚它们分别是怎样起作用的。但是这些部分最终要被组合成一个整体，因为真实的生活远比任何单一的研究都更加复杂。

“快生早死”的方式是由不确定的未来驱动的，它指向短视的决策，从发薪日贷款到贩卖毒品再到辍学，这些短视行为虽然提供了短期回报，但牺牲了长远的未来。它还怂恿青年人尽快生小孩，并贬低婚姻的价值，结婚往往是大部分人一生中所做的最大的长期决定。缺乏稳定的家庭生活同样会对孩子的未来造成破坏。我们的压力和免疫系统对日常危机的应急反应赋予我们走出那些糟心事的能力，但其代价是牺牲我们未来的福祉。这种由贫困引起的不安全感，与由不平等引发的“我之于他”的简单对抗观念，共同触发了人们接受简单的信仰、极端的意识形态和提供简单回答的偏见，从而破坏公民社会的健康运行。

以上因素中的每一个都会强化原始的不安全感和危机状态。在这个动态中一个最简单的事实便是：能够从困境中摆脱出来的人和那些努力摆脱困境的人，把那些身负最糟糕的问题、前景也最黯淡的人远远地甩在身后，这部分人被社会学家威廉姆·朱利叶斯·威尔森（William Julius Wilson）称作“真正的弱势群体”。人们倾向于从他们熟悉的选项之中做出选择，从而走上一条看起来相对好走的道

路。一个出生于恶劣环境中的孩子的交友圈里不可能会有那些上了大学的孩子，也不会有穷人以外的人。这些自我强化穷人身份的因素成为他们生活中的地心引力，让任何想逃出这种引力的行为变得难上加难。

地心引力的比喻是很贴切的，因为想要逃离劣势集中区就必须达到我所说的那种“逃逸速度”。在物理学上，逃逸速度是逃离一个星球的重力牵引所需要的最低速度。当离开地球的火箭达到这种速度时，它就能永远运行下去。当人们逃离一个贫穷的环境时，也要做到某种意义上的“永远离开”。即便他们最终又回来了，他们的思维和谈吐也会有变化，甚至连饮食都与先前不同。我的一个家人曾经跟我说，她不想为自己的孩子设立教育基金，因为那些上过大学的人最终都变成了无神论者。而且，与受到“永恒的诅咒”相比，即便收入潜力增加了又有什么用呢？

以我自己为例，我决定逃离贫困区，但我并没有充分认识到这样做可能产生的后果。除了惯常的节日访问以外，我与家人可能再也不会像留在肯塔基州的那些兄弟姐妹之间那么亲近。我女儿不会像住在爷爷奶奶家路那头的孙儿们与爷爷奶奶那样亲密。在完全不同的地方过着完全不同的生活，意味着我和家人之间在认识世界运行方式上鲜有共识。假期聚餐时的话题必然在政治、宗教和当前新闻事件上游走。我与我的家庭之间经历的一系列变化是可预测的——事实上，是通过此前几章展示的科学研究进行预测的。这些科学研究很好地解释了为什么有着不同经历的人会对这个世界有完全不同的理解。但是，教育程度和财富上的差别把人与人之间的距离推得越来越远，那些差别在不可打破的文化壁垒中变得越来越固化。

了解不平等如何加速劣势的循环，可以帮助解决人们讨论不平等时产生的很多争论。下面我将以我的叔叔斯特曼的生活方式为例对此加以解释。斯特曼叔叔生活在县城垃圾填埋场附近的一个谷仓里。冬

天的夜晚，气温接近零度，这时我父亲就会去看看他，并尽力说服他去我家过夜。但是斯特曼叔叔坚持留在自己的谷仓里，始终蹲坐在谷仓一角的煤炉旁边。小时候，我总觉得他是一个黑人，煤炉里的煤渣和垃圾场的污垢二者的共同作用，已经让他变得黝黑。有一次，我父亲成功地说服了他，让他跟我们住了一阵，但是他拒绝住在我们的房子里，而是选择了一个折中方案——住在我家的谷仓里。这个地方前几年曾被当作猪窝，我父亲怕脏，就在其上又建了一层，并给它盖了一个红色的顶棚。父亲还在谷仓里装了电灯，在墙上镶了木板，谷仓看上去就更像一个家了。但我叔叔在这里只住了几个月，留在我记忆里的只是他天天以“芝士涂鸦”（Cheez Doodles）和威士忌为生。后来，他又回到了自己原先住的垃圾场。

如果你想要把我以上的表述解释为对斯特曼叔叔个人行为的控诉，那么你就很容易认为只要他戒酒，把自己收拾得干干净净，回到工作岗位上，就能过上比较好的生活。很显然，是他的选择导致了处境的每况愈下。但是这种论断又不能真正说明任何事情，因为你可以立即反问：“为什么有人会坚持这样的行为呢？”自我毁灭式的行为违背了基本的经济学假设，因为从一个局外人的角度来看，它意味着从一个更高价值的结果转向一个更差的结果，这是非理性的。为了理解斯特曼叔叔的选择，你需要了解他是如何看待自身处境的。你需要知道他面临的日常危机是什么，他的梦想，他的遗憾，他的失落，以及他抚平心痛的努力。换句话说，你需要了解他陷入的破坏性循环是什么。不止这些，你还需要面对一个事实，那就是，我们可以准确地预测到，在不平等程度高的地方，像斯特曼叔叔这样生活的人肯定更多。

当人们在斯特曼叔叔这样的个人行为和不平等来源等系统性因素之间展开争论时，仿佛这个问题是一个“二选一”式的辩论，其实他们弄错了重点。不平等影响着我们的行为方式，而行为上的差别又会扩大不平等。虽然许多研究过穷人生活的研究者已经认识到在贫困和

自我打击的行为之间存在自我强化的循环，但无论是左派还是右派，他们似乎都会在开始提出解决方案时，迅速忘记这个等式的某一边。

保守派关注个体的能动性，认为必须通过奖励措施以驱动下层人改善自己的生活。但是穷人的行为其实由更加急迫和重要的动因驱使。他们的生活中充满着日常危机，因此他们会试图用手头最好、最短期的危机管理方式去处理这些日常危机。他们早就放弃遵循经济学家所说的对奖励措施的理性回应，而是采取了旨在勉强维持生活的行为。如果你生活在那样的世界中，要求你“振作起来”的劝诫，听上去就很空洞无物。

左派认识到收入不平等和遗传性劣势等系统性因素的重要性，但他们经常过于小看个人决策在他们的命运中扮演的角色。他们认为个人状况部分是由环境和社会结构所致，这一主张是正确的。然而，如果他们能认识到，对任何特定个人的系统性影响会反映在人们基于日常逻辑做出的具体选择上，那么他们对系统层面上的抽象解释对大部分人来说就会更有说服力。

后来，我叔叔在那个垃圾场的谷仓里度过了他短暂的余生。在他59岁那年，在持续了一生的吸烟、酗酒和艰难生活之后，他得知自己已是肺癌晚期。他在极度痛苦中度过了人生的最后几个月，因为医生告诉他不能同时吃止疼药和喝酒。他选择了威士忌。他的选择很大程度上决定了他的命运。

无论是处在政治光谱哪一边的人，都会认为没有什么能够修复这种持续的有害行为。一旦一个人死死地陷入自我摧残的循环，想要把他从中拉出来，也许的确很难。但是甩手声称这种境地无望改变，就不仅仅是一种道德逃避的行为了，它还忽略了一个事实，那就是人们的行为是他们所处环境的反映。而环境实际上是可以被改变的。如果像我叔叔那样在一个泥地上的小屋里长大，一家子不是矿工就是佃农，人们做出错误选择的次数就会更多。人们在美国这种高度不平等

的国家做出错误选择的频率，比在加拿大这种不平等程度较低的国家要高。这种选择上的差异甚至存在于不平等程度不同的州之间，譬如高度不平等的肯塔基州和不平等程度较低的艾奥瓦州，然后转变成人们生活状况上的显著差异。

这种导致穷人陷入堕落的恶性循环的力量，同样也是促进富人进入良性循环的力量。如果为了谋求未来更大的回报而牺牲今天，对你来说显然是更好的选择，那么你很可能是在一个诚信投资能得到回报的环境中长大的。如果你觉得大多数人是可以信任的，那么你可能是在一个大多数人值得信任的世界中长大的。而且，如果你在某种压力事件结束之后，能够保持稳定的压力反应，那么你可能已经习惯于在一个非常安全的世界中生活了。如果你有幸以此为人生的“默认设置”，那就会随着一个上升的螺旋而上升。你的未来很可能是光明的，因为在现代经济中，你的本能就是那种富有成效的类型——目标在于长远的成功，而非当前的危机管理。

我的女儿一岁左右时发现了一种能吓唬父母的游戏。她会蹒跚着爬到床或沙发的边边，笑得前仰后合，然后把自己甩下床或沙发，对附近总有人能接住她充满信心。为了接住她，我的膝盖和胳膊肘多次擦伤，但是她的确从未掉到地上过。我知道，我的干预只能鼓励她把这个游戏继续玩下去，但是我也实在不能不管她，让她以如此冰冷的方式知道这是个危险的游戏。一来我担心她可能真会受伤，但更重要的是，我希望她相信，她是生活在这样一个世界上——当她铤而走险时，会有人接住她。我希望这件小事能把她的预期循环推往一个正确的方向。

直到最近，贫穷的循环仍被认为只是物质匮乏所致。而越来越清晰的事实是，相对贫穷和不平等对贫穷循环的推动相比于对有产者和无产者的区分同样重要。当我告诉我的朋友，我正在写作一本关于经济不平等的书时，他们同我分享了自己在贫困中成长的经历。当我把

这个项目告知我的同事时，他们给我发了许多关于贫穷对大脑和身体产生作用的科学论文。没有人提供关于他们城市最富有的人的信息，也没人提供讨论棒球明星或是银行高管工资的文章。但是不平等对富人追逐财富的驱动力，与它对穷人陷入贫穷的驱动力一样大。

只要考虑当代社会富人和穷人之间的鸿沟的影响，你会很自然地把目光转移到穷人身上。当一代名贼威利·萨顿（Willie Sutton）被问到抢银行的原因时，他很可能这样回答："因为这里有钱啊！"如果我们询问人道主义者为什么会帮助穷人，他们或许也会说出类似的答案："因为他们需要帮助啊！"无论是出于道德原因还是现实原因，摆脱贫困自然都是首要目标，因为贫穷能摧毁一个人生活的方方面面。在发展中国家，贫穷剥夺了人们的基本需要，这个问题显然比不平等有更高的优先级。但在发达国家，贫穷很大程度上是相对的，它不仅仅是你身上有没有衣服穿的事儿，而是在你送孩子去上学时，他会为自己没穿上名牌服装而感到羞愧的问题。在发达国家，战胜贫穷是首要的，但这也只是万里长征走了一半而已。

务必严肃对待不平等而不仅仅是物质上的贫穷，说明了一个令人震惊的结论：我们无法简单地走出当前面临的困境。就像人们经常把不平等和贫穷混为一谈一样，他们也经常把降低不平等的目标和促进经济增长的目标混为一谈。但是研究发现，不平等本身在健康、决策制定、政治和社会决策等领域影响深远，要解决这些不平等问题，光靠经济发展是不够的。不平等在统计学上的反映，譬如基尼系数，几乎完全由富人的富有程度所致。即使有那么几个经济学天才能提出一些创见，让每个人的收入在一夜之间翻番，也不会让不平等问题得到更好的解决，反而会使它更加严重，因为百万富翁的收入翻倍给他们带来的收入，会远远多于那些年薪15000美元的人收入翻倍的所得。虽然每个人都变得更富有了，但是不平等的问题也变得更加明显。

你在生活中也许会发现：人们的幸福感随着他们收入的变化而变化。幸福感可以被看作反映一个人总体生活的情绪晴雨表，就像它能测量我们在这几页论述中关注的许多健康、压力和社会指数那样。从20世纪70年代开始，经济学家理查德·伊斯特林（Richard Easterlin）一次又一次地发现，在特定国家内部，富人更加快乐，但也只是比普通人高了一个百分点而已。2010年发布的一份大型研究报告显示，美国人幸福感的拐点大概是75000美元。收入在这个数字之上时，金钱在幸福感上的正面作用就开始下降[注]：那些年薪800万美元的人并不比年薪8万美元的人更开心。

由于美国大部分人的年收入都不到75000美元（2015年美国家庭收入中位数大约是54000美元），所以我们可以按照逻辑得出结论：更大程度的经济增长应该能够增加普通人的幸福感。然而，令人吃惊的是，实际上经济增长并没有达到这样的效果。因为当人们的收入增长后，他们很快就会适应更高的经济地位，而其收入的每次增长都会变成新的常规起点。结果，普通人的幸福感就会完全与这个时期的经济增长无关。这个令人震惊的发现被称作“伊斯特林悖论”[注]（Easterlin paradox）而为人熟知。

以标准的经济指标来看，刚刚过去的50年对美国来说是一段相当有利的发展时段。美国的GDP每年都在增长。如果你浏览过20世纪50年代以来的人均GDP，你会发现它的增长是直线飙升的。即便是在2008年最痛苦的经济危机和随后而至的大衰退中，人均GDP也只是下降了一点点而已，而从那以后，人均GDP又开始持续增长。如果经济增长是构成幸福感的最关键因素，那么我们都应该过得非常愉快。但作为一个国家而言，美国很难再做到让人更不满意了。我最近在罗利飞往波士顿的航班上，听到了坐在我后排的两位女士之间的对话，这段对话让我完美地抓住了一种弥漫全国的情绪。年长的女士用波士顿腔评论道：“这太差劲了！一切都太差劲了！经济情况太糟糕了！犯罪太猖獗了，因此我每天只是按部就班地上班下班，甚至从不外出！”她旁边

那个操着南部口音的年轻女士非常理解地感叹道："是这样，这让你不得不重新考虑是否还要把孩子带到这个世界上。"这俩人还是能付得起机票钱的女士呢！她们生活在人类历史上最富有的时代，在这个时代最富有的国家的两个极丰裕的城市之间旅行，现在还是这个国家历史上犯罪率最低的时刻。注但很显然，她们自己并不这么认为。

理解"伊斯特林悖论"的关键是，经济增长并没有被广泛地分享。就像本书引言里所说的那样，增长带来的所有财富几乎都到了最富有那部分人的腰包里，而大部分人的收入则没有什么变化。如果幸福感受相对地位的影响，而不平等让每个人都觉得自己被落在了后面，那么我们就可以想象，高度不平等就是比GDP更好的不幸福预测器。这个结论正是由心理学家大石茂弘（Shigehiro Oishi）领导的团队在查阅1972—2008年美国人的幸福感波动曲线时发现的。注家庭收入并不与幸福感完全挂钩。但是，当收入不平等年复一年地上升或下降时，不幸福感也会随着它上下起伏。

大石的研究发现，不平等与幸福感之间的链条在穷人之间是更坚固的，但它同样也影响到了中产阶级。事实上，这个链条影响了除最富有的20%之外的所有人。但是像收入不平等这么抽象的东西又是如何成为影响人们日常幸福的因素的呢？是一套特定的信念充当了不平等与幸福感之间的桥梁。在不平等程度比较高的时候，人们更容易认为其他人都是不能信任的，而且一有机会就想冒险。这种不信任反过来又能预测不幸福。

不管怎么说，经济增长总是比经济停滞更受欢迎。但是，只流向最富有人群的经济增长将会加重不平等。那么，我们应该对此做些什么呢？有关不平等循环和我们对不平等的行为反应方面的科学发现表明，不平等有两条解决途径，我认为我们应该双管齐下。其中的一个关注点是社会背景，而另一个关注点就是我们对不平等的回应。第一

步可以先建造一个比较平缓的社会阶梯，第二步就是让生活在阶梯之中的人们过得更好。

很显然，缩短阶梯，即减少不平等，是解决许多已知问题最快捷也最有力的方法，因为解决这个问题的同时会促进其他很多问题的解决。一般来说，政策专家一次会集中寻找一个具体问题的解决方法。医学专家寻求改善健康状况，犯罪学家规范政策以减少犯罪，教育专家设计改善学校教育的方法，等等。当然，我们面临的每一个社会问题都会有其独特的面向，但极端的经济不平等是其中很多问题的共同本质，如果不直接解决极端经济不平等的问题，而是迂回地提出其他方案，都是愚蠢的做法。人类历史上两个最有效的公共健康成就是抗生素的发明和公共卫生系统[注]（污水管道系统和含氯自来水）的建立。这些创新拯救了千万人的生命，并在20世纪奇迹般地延长了人类的生命周期。它们并不是靠消灭某种单一菌落或是预防某种疾病来达到这个效果的。它们之所以如此成功，就在于它们能全面地应对上万种感染病。

类似地，减少不平等也有一次解决大量问题的潜力。但是这需要把不平等从说教的镜头下移开。相反，我认为我们必须把不平等看作一个公共卫生问题。

在实践层面，减少不平等意味着提升社会阶梯最底端的那一级，同时降低社会阶梯中最高的那一级。许多著作已经讨论过旨在采用上述做法的各类政策的实质。其中一些措施受到左派的支持，譬如提高最低工资，扩大儿童早期教育，限制行政支出，加强联合以及增加带薪产假等。其他依靠市场力量减少不平等的动议对保守派和自由派来说也许更具吸引力。以巴雅·莫汉（Bhavya Mohan）领导的一项研究为例，他们发现，当消费者得知一家公司的CEO和普通员工之间的薪水高度不平等时，[注]他们就想通过购买其薪水不平等程度较低的竞争对手的产品以达到惩戒效果。

还有其他一些政策受到更大多数的无党派人士的支持。举例来说，自由派和保守派都会支持扩大劳动所得税减免（Earned Income Tax Credit）以补贴贫穷工作家庭的动议。自由派欣赏这项政策，因为它为穷人提供了福利，而保守派支持它的原因则是它对努力工作者给予回报。更戏剧化的是，为穷人提供基本的保障性收入同样也受到进步人士和自由派的拥护。(注)自由派的吁求是，一次性提供金钱的方式会比通过一大堆独立的政府行政项目来提供福利更有效。

当我主张不平等主要是一个需要市场和政府共同解决的公共健康问题时，我曾多次在课堂上遭到反对。有一天，一个学生朝我大声喊道：“你说的东西简直就是社会主义！”对于任何偏离将未受监管的市场作为促进更大程度的平等的观点来说，这个学生的观点都是一种普遍的回应。但是这种论断漏洞百出。正如要求减少酗酒并不是“禁止”喝酒，号召限速也不是要努力让交通放慢到爬行一样，倡议降低如今的极端不平等，也并不是在倡议一种社会主义体系。

一些语境是有序的。我们在第二章全景式地扫描了各种社会问题，从青少年生育到高中辍学率再到暴力犯罪，这些社会问题在收入不平等程度更高的州都更加明显。我们在第五章中曾看到，在国家与国家之间进行比较的时候，更大的平等与更长的寿命相关，在州与州之间比较的结果也是如此。这些统计分析显示，从肯塔基州或是路易斯安那州到艾奥瓦州或犹他州，降低收入不平等的努力都会改变千万人的生活。艾奥瓦不是无产阶级社会主义者的天堂，但是对其公民的寿命和生活预期的测量结果却比那些高度不平等的州要好很多。

我们的目标并不是要消除所有不平等，这不仅过于理想化，也不可操作。乌托邦的理想有可能变成反乌托邦的现实。而且，我们的目标只是把不平等程度调整到一个更加人性化的范围之内，这将给人们提供更加充裕的空间，以完成并推进他们的生命历程，而不是仅仅把经济竞争变成“赢家通吃”的竞赛。在市场经济中，不平等程度是竞

争的自然结果，市场竞争中总是会有成功者和失败者。许多人基于这个基本点进行推断，但其目的是要得出既然一定程度的不平等对社会流动有利，那么更高程度的不平等一定会更加有利的结论。

事实证明这种逻辑是彻头彻尾的倒退。正如我们熟知的盖茨比曲线（Gatsby curve）[注]揭示的关系，实际上，收入高度不平等的国家、州和地区的向上流动性更小。稍稍转换一下观察的视角，你就会发现，这意味着你生活的地方的不平等程度越高，你的经济前景就越受制于你父母的财富，而非你个人的成功。当经济阶梯的横梁之间分得越开时，要爬上这些横梁就变得更难。

改变经济地形的基础是保持长远的眼光，但是关于不平等的科学研究还提出了意图更直接地改善人们生活质量的其他策略。其中第一个策略就是明智地选择社会比较的对象。[注]

我此前曾主张，社会比较是日常存在的，也是不可避免的。试想一下，我们把自己与其他人混杂地加以比较，而且这种相对比较如此根深蒂固，以至于我们据此判断一切，如果我们总是不能清醒地意识到我们正在这样做的事实，那么我们如何明智地进行比较呢？

传统观点认为，这种无意识的思维并不是不可能进入的地方，就像被隔离的“弗洛伊德的洞穴”[注]那样。如今，心理学家认为大部分无意识的思绪是一种完全不同的本能。我们可以用阅读为例对此进行很好的阐释。你第一次了解如何把字符串解码为文字的过程是一个缓慢而艰难的过程，这需要你全神贯注地学习。但是，当你在这方面的技术越来越好时，阅读就变成自动的行为，而不需要费力。你不再会意识到自己正在读出音节，把音节连成单词，再把单词连缀成句子来获取意义，即便这个过程的确是你的大脑在运作。让我们再换个角度，当你在阅读这句话的时候，你可能意识不到你同时也在呼吸，或者你的臀大肌正在承受的压力大小。我们会对不再需要花精力关注的

规律性活动失去意识。但是，这并不意味着我们不能主动引导自己关注这些规律性活动以此感受它们。就像呼吸，一旦我们注意到它，就能经常对自己正在做的事情施加一些控制。

有一个信号能证明你正处于无意识的社会比较的控制之下，那就是对“你拥有的事物不够好”的一种模糊的焦虑。我们总觉得自家厨房的层压台面有点问题，因为它不是花岗岩质地的，或者不是上好的花岗岩——大理石做成的。从居住的房子到脚上穿的鞋，我们总是在对自己拥有的东西做类似的算计。在大多数情况下，对于到底什么才算“足够好”，其实并没有真正的标准。我们总是无意识地把自己拥有的东西与他人拥有的东西相比较，这些“他人”包括我们的朋友、邻居，甚至还包括杂志上那对养眼的夫妇。而且我们只知道自己的大脑默默计算得出的结论：与那个东西相比，这个远远不够。

这种“差异”是社会比较程度上升的信号。最常见的是，这种偏见是我们对周围客观世界的体验，而不仅仅是自己头脑中想象。我家的厨房灶台看着很低端，我的衣橱看起来老掉牙了。其实这些事物本身并没有什么变化，但是我们对它们的感知变了。对它们不够好的主观感觉有双重的诱人品质：它不仅驱动我们想要更多的东西，还能为支持这些欲望提供物证，以此赋予欲望正当性。为什么现在有如此多的人埋首支付各种账单？其主要原因是伪装成“我的东西是有问题的”社会比较，即便他们的收入情况良好。上升的社会比较是一种持续的压力，推动我们走向自己能承受的最远边界。

事实上，我们能够对自己应如何进行比较施加更多的控制。受到控制的比较意味着：第一，学着认识我们什么时候受与他人比较的控制；第二，明智地选择何种比较才是真正相关和有用的。这个理念并不是要人停止比较；而是要大家更加明智地比较。

不同种类的比较会产生不同的效果。向上攀比让我们感到自己更加穷困，更没才华，过得也更艰苦。因此，如果你的目标是管理这些

向上攀比的感觉和欲望，那么你应该把自己的注意力重新定向为一种向下的比较。我建议你想想那些没你幸运的人，通过跟他们比较，能让你感觉好一点吗？虽然看上去有点幸灾乐祸，但我就是这个意思。实际上，向下比较不仅是幸灾乐祸和自以为是的骄傲根源，它还是感恩之心的源泉。关键是你要意识到，如果你处于另一种情形之下，或是经历一次突如其来的财产变故，都可能导致你不如现在这般幸运。

向上攀比和向下比较都意味着某种程度的妥协。向下比较的危险是自满：当你开始感觉自己比其他人要好的时候，就很有可能在今后的生活中不那么努力了。相反，向上攀比可以激励我们更加努力地工作，以获得更多的东西，但是这种攀比只有当我们确信自己的目标是切实可行的时候才能起到合理的推动作用。如果你自不量力地与阿尔伯特·爱因斯坦和迈克尔·乔丹相比，那么这种攀比只会让你自惭形秽，丧失前进的动力。

如果想要成功地在这两种比较之间达到平衡，那么你需要让自己的目标变得十分清晰。举个例子，你是否渴望提升自己的教育程度，或者是在事业中获得自我肯定？在这些情况下，选择向上攀比也许是有利的，但不仅仅是与那些富有或成功的人攀比，而是与那些在你感兴趣的领域出类拔萃的人攀比。另一方面，如果你是已经满足或者超过了基本需求，但仍觉得自己还不够好的那部分人，那么向下比较也许会给你提供一种健康的再校准模式。

我的妻子在把向下比较的理念付诸实践上很有一套方法。无论何时，她发现自己在抱怨某事时，她的大脑立刻就会调频到最坏的那种情况，而且她会对自己拥有的一切抱有感恩之心。譬如她的脚受伤了，那么她的下一个念头就是："谢天谢地！我的脚还在！"她并不是觉得自己比世界上那些没有脚的人更优越，而是以一种具体的方式提醒自己，她的脚是受到保佑的，她的处境本来有可能更糟糕。

问题的关键不在于是否拿自己与胜利者或失败者做比较，而是如何清醒地比较。展开向上或向下的比较是一种在我们的经历上加上下限的方式。那些上限和下限提供了理性的框架和视野，提醒我们自己的境况可能更好，也可能更糟。虽然环境允许你与事情本身的样子和平相处，但如果你正在面对一个重大挑战，它也需要你抓住一切可能的机会，想尽一切办法沉浸于一些向上的比较之中。

另一种方法是根据其他人的情况和你本人的过去重新为自己的选择定向。如果你已经克服了自己生命中的一个重大挑战，那么把现在的你与过去的你进行比较，无论是向上的还是向下的，都会有帮助。你会从向下的比较中获得好处（“至少我不再是那个愚笨的少年了！”）并了解自己向上的轨迹（“看看这个世界吧，我来了！”）

因为我们总是习惯性地与日常生活中遇到的人进行社会比较，那么另外一种管理不平等的效果的方法是改变所谓的“环境”。因此，除了改变自己的比较方式之外，你可以明智地选择你所处的环境。

10个美国人中差不多有4个从未离开过自己出生的小镇。[注]另外20%的美国人虽然换了生活的城镇，但还是留在自己家乡的那个州。迁移者在大多数情况下是为了寻找更好的经济机会。这些迁移者的收入比留在镇上的人的平均收入更高，接受的教育层次也更高。离开或留在自己的家乡都涉及一系列妥协，并没有适合每个人的正确答案。如果你有办法从一个高度贫困的地区搬走，那么这永远是一件明智的事情。但是，抓住那些机会意味着以牺牲熟悉的社会准则和文化价值观为代价，还意味着你将抛弃一个能为你提供许多实际支持的大家族。

当然，并不是所有重大的迁移都需要离开你的家庭和朋友。但现实情况是，即便你只是从一个社区搬到同一地区的另一个社区，都可能产生很大的影响。美国住房与城市发展部开展的大规模随机实验显示，把一个家庭搬离高度贫困的社区会为他们的人生带来了显著变

化。(注)一组被随机选出的家庭能够得到住房补贴凭证，通过这笔租金补贴，这些家庭得以搬离此地；控制组的家庭同样得到了一笔租金福利，但是他们没有搬走。这笔福利的数目不大，因此这些搬离贫困社区的家庭实际上只是搬到了另外一些贫困程度较低的社区而已。尽管如此，结果还是令人震惊。搬离贫困社区的家庭中，孩子变成单身父/母亲的概率更小，而在学校上学并考上大学的可能性更大。在他们二十五六岁的时候，比那些留在旧社区的孩子的收入要多31%。

类似状况也表现在另一项研究中，该研究的对象是芝加哥拆除一些低收入住房项目。(注)芝加哥向这些低收入住房项目的居民提供住房补贴，让他们搬到贫困集中度不太高的地区。与住在其他住房项目里的租户相比，那些搬迁了的人有着更高的就业率，薪水也更高。在这两项研究中，搬迁的好处更加明显地体现在那些搬迁时还是孩子的人身上。这说明流动性主要是靠创造一个更强大、更稳定的家庭来改善其生活状况，最终惠及下一代。

迁移到更富裕社区的替代策略是搬迁到一个不平等程度较低的地方定居。美国人口普查局的网站上可以查到每个州、县的不平等数据及其邮政编码。不平等程度低的社区能够为居民提供福利，而且居民子女的生活成本以及当地的房地产价格也不会太高。

以上讨论的这些策略的主要目标人群是那些感到自己正在挣扎或者已经被落下的低收入人群和中产阶级。但是如果你是收入阶梯上前20%的那部分人，情况就又不一样了。从经济学上讲，近几十年不平等的扩大可能对你来说是件好事。但近期的研究表明，高度不平等也存在一些缺陷，尽管这些缺陷与某人的资产净值相比而言不是特别明显。

第一，有证据证明，高度不平等与高犯罪率、高压力相关的疾病风险和高度的政治极化相关。这些问题降低了所有人的生活质量，包

括富裕人群。这也许就是人们在更加平等的地方会更快乐的原因，甚至在调整了他们的个人收入之后，待在更平等的地方，人们的幸福感还是更高。

第二，富裕人士应该关心减少不平等的现象，这与实际成果的关系较小，而与你成为哪种人的关系更大。许多人相信，一旦自己发了财，就会停止奋斗，停止比较，也会对自己的成功感到自满。但很少有人能一直满意下去，高度不平等的环境让满意变得更难。有一项研究以每个州在谷歌上搜索频率最高的词条为依据，比较了这些州的不平等程度，发现与不平等关联最强的是关于奢侈品的搜索。[注]一个人所在州的不平等程度越高，他们寻求用昂贵的珠宝、汽车和装饰品展示自己财富的欲望就越强。然而，许多研究也发现，在奢侈品上的花费也没有增加他们的幸福感。[注]对于富人来说，如果说社会比较是一台跑步机，那么高度不平等就会使跑步机加速，这就意味着你必须跑得更快才能跟上。

高度不平等也以其他形式鼓励成功人士不慎重的行为。回想一下我们关于股票选择游戏的研究，以及勒纳随机把实验对象分为成功者或失败者的研究，这两项研究都发现，当人们在某些事情上成功时，立即就会认为这是自己的功劳。甚至当他们的成就是由实验者随机决定的时候，“成功的”实验对象都会假设是自己的勤奋和天才带来了这些回报。

心理学家保罗·皮弗（Paul Piff）领衔的研究指出，这种自我赋予的权利感会带来不幸的结果。[注]在另一项研究中，研究人员观察在十字路口通过的车辆，记录这些车辆的品牌、款式和车况，同时记录了这些车辆截道人行横道的行人，以及截道那些同样有权上路开车的司机的频率。开着越贵的车的司机，截道他人的频率就越高。在另一项研究中，研究者把一碗糖果放在等待区，并告诉实验对象，这是为另一项研究的孩子准备的糖果。他们发现那些把自己置于地位阶梯更

高位置的实验对象吃这些糖果的概率更高。而另一项研究发现，收入更高的人把自己的收入捐给慈善团体的比例也更少，而这种差异在收入不平等程度更高的州会被放大。

一旦有人对富裕人士提到他们可能拥有的一些优势和特权时，富裕人士通常会即刻做出反应："我工作很努力，因此我值得拥有成功！"诚然，我认识的每一位成功人士都很努力，但是他们同样也得益于好运气和他人的帮助。经济学家罗伯特·弗兰克（Robert Frank）曾利用电脑模拟考查能力、努力和机遇在通往成功中所起的作用。[注]这个电脑模拟研究预假设98%的成功可以用能力和努力来解释，而只有2%的成功能用机遇来解释。在这些假设下，模拟中的大部分"胜出者"的能力和努力程度都很高，跟你我的预期差不多。但是在模拟的"市场"中竞争变强的时候，一些与直觉相反的事情就会发生。当竞争水平达到最高时，每个人都会有很高的能力和努力程度。而在这种精英阶层中，把"特别成功者"从"一般成功者"中区分开的因素就是机遇。

我在这里并不是说富人不配拥有自己的收入。人们在现实生活中的表现取决于其能力、努力和机遇。但是，正如这个模拟研究强调的那样，你在梯子上爬得越高，你的成功就越受能力和努力以外的机遇所影响。回想一下我们自己的好运气和坏运气，能够有效地帮助我们战胜成功带来的自我权利感。它也会帮助我们打消这种欠考虑的假设：世界永远是公平的，好人会有好报，恶人总会受到惩罚。就像我认为把向上攀比和向下比较放在一起能提供一种有用的语境，把我们的自然天性对自身优点和运气的关注放在一起也是如此。下次当你想到自己工作那么努力，也值得拥有你得到的那些东西时，不妨问问你自己，你这一路走来有多幸运。

如果你是成功且富裕的，那么你就处于一种特权地位并产生作用。你有更多的钱用于捐款，或者出于慈善或是政治原因促进平等。

如果你是雇主，你就有能力以鼓励组织合作的方式设定工资范围，而非破坏组织合作。一些企业家已经做出了此类尝试。

一家信用卡服务公司的CEO丹·普莱斯（Dan Price）阅读了我此前描述过的研究报告，㊟这份报告显示，幸福感会随着收入的递增而上升，直到一个高点后，更多的薪酬则会导致幸福感的递减。基于这一研究，丹决定在2015年把自己公司的最低工资提升到7万美元。为了保证这个计划成功实现，他把自己的工资从100多万美元也降到了7万美元。两名公司高管的辞职证实了相对地位的重要性，即便他们的工资没有降低，他们也认为付给入门级的员工那么多工资是不公平的。但是丹的大多数雇员都留了下来。人事变更率下降可能节省了公司在招人和培训新员工上花的钱。而且普莱斯断定员工士气和忠诚度的提升会带来更高的生产率。时间会证明这个实验是否成功，到目前为止，这家公司还是蒸蒸日上。员工们非常感激，以至于他们最近集资购买一辆特斯拉送给普莱斯。

我最后一个想强调的策略不仅能够应用于贫困之时，还能应用于繁荣之时。这个策略在表面上看起来与社会比较、收入分配或社区环境毫不相关。但它在评估什么对你来说是最有意义的这件事上十分有用。我在这本书开头时曾提到，当我要求人们写下对他们来说最重要的价值观和动机时，几个同样的价值观一次又一次地出现，但没有人回答，是这些“价值观”塑造了“地位”。

如果你肯花点时间考虑一下你所珍视的价值观。你就有可能想出一个几乎其他所有人都同样珍视的价值观。你很有可能集中于一种个人的价值观，它把你同自己钟爱的事物，或者是一个大于你个体本身的理念联系在一起。这种价值观有可能与攀登社会阶梯毫无关系。

研究显示，这个集中于“什么最重要”的简单练习会对不平等的体验产生显著效果。㊟首先，它让人们不那么关心其他人的看法。在

一个实验中，大学生被要求花几分钟写下对自己很重要的一种价值观。在一系列价值观和品质的列表（譬如与朋友和家庭的关系，艺术技巧，创造力等）中选择一项之后，他们接下来被要求写几段话陈述一下这个价值观之所以对他们重要的理由，以及描述一个这个价值观曾在他们的生命中扮演重要角色的时刻。控制组的参与者被要求写下一个其他人可能会关注的价值观，但是这对他们个人来说并不是最重要的。然后，参与者需要陈述他们为一个奢侈品手表或一个非奢侈品手表埋单的意愿有多强。写下对个人重要的价值观的那一组参与者对奢侈品手表的兴趣明显低于控制组。在另一项研究中，花了几分钟写一个关键价值观的研究对象在被其他人评估时，则表现出了较低的心理压力。

心理学家布兰登·舒梅切尔（Brandon Schmeichel）和凯瑟琳·福斯（Kathleen Vohs）发现，花几分钟写珍视的价值观同样使人们不那么冲动了，注也更可能将即刻的满足让位于长远的利益。这些研究说明，人们重新定位其真正关心的事物可以舒缓不平等引起的“快生早死”心态。

在迄今为止有关价值观的研究中，最有野心的当属心理学家戈弗雷·科恩（Geoffrey Cohen）与其同事利用价值观的力量与横亘在黑人学生和白人学生之间的收入鸿沟斗争。注他们创造了一种干预方式——在一学年的课程中进行几段短的写作练习。在实验组中，每项写作任务都包括描写一个对你个人来说最重要的价值观。控制组中的学生同样需要完成写作练习，但写的是对其他人来说最重要的价值观。当研究人员在年底检查学生的平均分时，控制组的黑人学生和白人学生之间的GPA有着显著的差距，但在“重要价值观组”中，这个差距被降低了40%。

这个发现并不反常。科恩的团队用另外一个班的学生重复做了这个实验，也得到了同样的结果。当研究人员两年后再回来时，价值观

组的学生一直把他们的上佳表现保持到了九年级。而科恩和心理学家大卫·谢尔曼（David Sherman）领导的另一项研究也发现白人学生和拉丁裔学生之间的收入差距缩小了，这种缩小持续了为期三年的整个随访期。

在这个主题的另一个版本中，心理学家克里斯特尔·霍尔（Crystal Hall）访问了新泽西城内的一处流动厨房，与在那里用餐的人们交谈。她要求一组参与者对他们觉得很成功且自豪的经历说上几分钟。她要求控制组的成员描述自己的日常生活。然后，霍尔为两组人都提供了他们有资格申请的全部社会福利。为穷人提供福利的一个长期问题是，许多人没有申请能够帮助他们的福利项目，只是因为申请过程看起来很难，或是令人迷惑。即便他们可能知道申请这个福利与他们的长远利益相关，但还是经常对做此类事情感到有压力，这是短视思维导致贫穷的另一个例子。这个研究发现，对自己成功的有控制力的经历做5分钟的讲述，明显增强了他们申请福利项目的意愿。

这些惊人有效的干预并不需要上千万资金的支持去解码人类基因图谱，或者解开大脑的秘密。它们只需要几分钟的持续注意，这本身就是一个宝贵的资源，是一种视角的简单转换——从标准的经济学模型转换到一个更加现实的心理模型。在这个模型中，人们习惯性地以他们所处的社会环境为背景衡量自己所处的相对地位，以图判断自己的价值。有意地考虑真正重要的事情会打断无意识的默认模式，即寻找其他人来衡量我们对自己的重视程度。

正在发展中的关于不平等的新型科学已经在很大程度上阐释了为何人性会与地位阶梯深深交织在一起。这是人的本性，而不是经济学理论，它与富人的私人喷气式飞机和赤贫者在垃圾场边上的谷仓有关，跟处于这两者之间的我们也有关。把富人考虑劳力士腕表的价值和站在午餐档口前身无分文的四年级学生联系在一起，也是人的本性。对于人类这样的生物，在不平等中蓬勃发展最终意味着重塑阶

梯。到那时，理解不平等的行为科学就能帮助我们在这个垂直化的世界中过得更安宁。

---

1. D.Kahneman and A.Deaton,“High Income Improves Evaluation of Life but Not Emotional Well-Being,”Proceedings of the National Academy of Sciences107(2010):16489-93.

2. R.A.Easterlin,“Does Money Buy Happiness?,”Public Interest 30(1973):3-10;R.A.Easterlin,L.A.McVey,M.Switek,O.Sawangfa,and J.S.Zweig,“The Happiness-Income Paradox Revisited,”Proceedings of the National Academy of Sciences 107(2010):22463-68.

3. S.Pinker,The Better Angels of Our Nature:Why Violence Has Declined(New York:Viking,2011).

4. S.Oishi,S.Kesebir,and E.Diener,“Income Inequality and Happiness,”Psychological Science 22(2011):1095-1100.

5. A.Ferriman,“BMJ Readers Choose the‘Sanitary Revolution’as Greatest Medical Advance Since 1840,”British Medical Journal 334(2007):111.

6. B.Mohan,M.I.Norton,and R.Deshpande,“Paying Up for Fair Pay:Consumers Prefer Firms with Lower CEO-to-Worker Pay Ratios,”Harvard Business School Marketing Unit Working Paper(15-091),2015.

7. N.Gordon,“The Conservative Case for a Guaranteed Basic Income,”The Atlantic,August 6,2014,www.theatlantic.com/politics/archive/2014/08/why-arent-reformicons-pushing-a-guaranteed-basic-income/375600/.

8. A.Krueger,“The Rise and Consequences of Inequality,”presentation made to the Center for American Progress,January 12,2012,www.americanprogress.org/events/2012/01/12/17181/the-rise-and-consequences-of-inequality.

9. J.Suls,R.Martin,and L.Wheeler,“Social Comparison:Why,with Whom,and with What Effect?,”Current Directions in Psychological Science 11(2002):159-63.

10. 这里的弗洛伊德指的是肯塔基州一名叫弗洛伊德·柯林斯的青年。肯塔基州是一个洞穴众多但土地贫瘠的地方，当地人为了生计把一些洞穴包装成观光旅游地。1925年1月29日，当弗洛伊德在父亲的农场上探寻一个能够吸引游客的大洞穴时，不幸陷入困境，不能自救。人们想尽办法施以援手，还是不能把柯林斯从困境中解救出来，19天

以后，饱受折磨的柯林斯悲惨地死在了洞穴中。美国记者威廉·伯克·米勒（William Burke Miller）将此情景拍摄成名为《在坟墓中的旅行》的照片，在1926年获普利策奖。——译者注

11. D.Cohn and R.Morin,“American Mobility:Who Moves?Who Stays Put? Where’s Home?,”Pew Research Center,December 17,2008,www.pewsocialtrends.org/files/2010/10/Movers-and-Stayers.pdf.

12. R.Chetty,N.Hendren,and L.F.Katz,“The Effects of Exposure to Better Neighborhoods on Children:New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment,”American Economic Review 106(2016):855-902.

13. J.E.Rosenbaum and S.DeLuca,“What Kinds of Neighborhoods Change Lives:The Chicago Gautreaux Housing Program and Recent Mobility Programs,”Indiana Law Review 41(2008):653.62.

14. L.Walasek and G.D.Brown,“Income Inequality and Status Seeking:Searching for Positional Goods in Unequal US States,” Psychological Science 26(2015):527-33.

15. R.H.Frank,Luxury Fever:Why Money Fails to Satisfy in an Era ofExcess(New York:Simon and Schuster,2001);E.Dunn and M.Norton,Happy Money:The Science ofHappier Spending(New York:Simon and Schuster,2014).

16. P.K.Piff,D.M.Stancato,S.Côté,R.Mendoza-Denton,and D.Keltner, “Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior,” Proceedings of the National Academy ofSciences109(2012):4086-91.

17. R.H.Frank,Success and Luck:Good Fortune and the Myth ofMeritocracy(Princeton,NJ:Princeton University Press,2016).

18. P.Davidson,“Does a$70,000 Minimum Wage Work?,”USA Today,May 26,2016,www.usatoday.com/story/money/2016/05/26/does-70000-minimum-wage-work/84913242/.

19. N.Sivanathan and N.C.Pettit,“Protecting the Self Through Consumption:Status Goods as Affirmational Commodities,”Journal of Experimental Social Psychology 46(2010):564-70.

20. B.J.Schmeichel and K.Vohs,“Self-Affirmation and Self-Control:Affirming Core Values Counteracts Ego Depletion,”Journal ofPersonality and Social Psychology 96(2009):770.

21. G.M.Walton and G.L.Cohen,“A Brief Social-Belonging Intervention Improves Academic and Health Outcomes of Minority Students,”Science 331(2011):1447-51;G.L.Cohen,J.Garcia,V.Purdie-Vaughns,N.Apfel,and

P.Brzustoski,“Recursive Processes in Self-Affirmation:Intervening to Close the Minority Achievement Gap,”Science 324(2009):400-403;D.K.Sherman et al.,“Deflecting the Trajectory and Changing the Narrative:How Self-Affirmation Affects Academic Performance and Motivation Under Identity Threat,”Journal ofPersonality and Social Psychology 104(2013):591-618;C.C.Hall,J.Zhao,and E.Shafir,“Self-Affirmation Among the Poor:Cognitive and Behavioral Implications,”Psychological Science 25(2014):619-25.

致谢

本书之所以能问世，源于我的妻子——伊丽莎白·马什（Elizabeth Marsh）要我停止抽象的探讨，描写我自己对不平等的经历和认识。我欠她一声道谢，不仅是因为她的智慧和对每章内容的深度评论，而且，在我旷日持久的“写作日”中，她还替我收拾各种烂摊子。我的家庭在这些书页中也有所体现，我尤其感谢我的哥哥杰森和我的父母——宝拉和米切尔，他们对我以自己的方式讲述关于他们的故事表现出极大的宽容和大度。而我在书中提到的所有关于不平等的研究，都有赖于我现在的学生和往届学生的辛勤工作与智慧，尤其是Jazmin Brown-Iannuzzi、Heidi Vuletich、Kristjen Lundberg、Erin Cooley、Daryl Cameron、Kent Lee和Jason Hannay。我还要感谢我的同事Sam Fillenbaum阅读了这些章节，并毫无保留地向我提供了科学、著作和生活方面的建议。我无可匹敌的经纪人——理查德·派因（Richard Pine）在我对这本书只有一个模糊设想的时候，就始终抱有乐观和恒心，帮助我把它变成现实。还有我的天才编辑李克·科特（Rick Kot），他以稳准的手眼让这本书的每一页都变得更加精彩。我同样感谢米奇·普林斯坦（Mitch Prinstein）对注释的编辑，以及对我第一次写书过程中的起起伏伏的包容与怜悯。我想我们做到了。

译后记

近些年来，大家的朋友圈几乎每个月都会“焦虑”好几次，“逃离”好几次。《月薪三万还撑不起孩子一个暑假》《北京，有2000万人假装在生活》……这类问题在国内讨论得很热烈，除了所谓的“中产阶级焦虑”，还有“原生家庭”“寒门难出贵子”“阶层固化”等，其传播路径多为“由红转黑”，先是有一大批认为自己爬不上梯子的人们迎合转发，再有不少鸡汤文章反水，指责这些人故作矫情，实则内心幼稚，推卸责任，说的吐槽之人心里也发毛。这把“破梯子”到底存在不存在，写手与看客其实都没底。

实际上，这些问题的本质都属于“发展型问题”而非“生存型问题”，无冻馁之患的人们陷入了现代性的焦虑之中。然而，社会心理频繁为此搅动本身就说明了问题。对此热议的也不仅是中国一国，作为现代性的附属品，由贫富差距带来的物质和心理病征同样席卷了东亚、美国和欧洲。在朋友圈刷屏文中，我们能举出无数的个案来证明它的存在，而作为一个“焦虑的新中产”，我关注的却是该问题在统计学意义上的普遍程度如何，因此，我毫不犹豫地接下了北卡罗来纳大学心理学与脑神经学博士基思·佩恩（Keith Payne）撰写的这本书的翻译任务。这本书中包含了他本人及其实验室的研究成果，而更多的是对相关研究的系统爬梳和逻辑重整，更像是一本语言通俗的研究综述和科普著作。他综合了20世纪下半叶以来的诸多研究成果，从社会心理学的角度，解释了攀比不平等是如何影响人们的思维方式、生活方式，甚至是如何影响生死的。

佩恩在第一章中就给出了“月薪三万妈妈”焦虑的深层理由——是“感觉贫困”而非“事实贫困”让人们感到受伤，人们判断“足

够”的唯一标准就是通过与周围人的比较。其实我们都能认识到这一点，很多鸡汤文章立足于此，教你“强大自我”，对这些差距“淡然处之”。但当“别人家的孩子”去常青藤游学时，你就忍心让自家孩子去北戴河的夏令营吗？佩恩所举的实验证明，这种“攀比心”几乎是无法克服的，因为它是人类甚至动物的本能，就连作为实验对象的猴子，在看到别的猴子吃到葡萄而自己只能得到黄瓜时，也会愤怒地将黄瓜扔到研究者的脸上。从佩恩所列举的研究来看，不平等不仅是影响人们心理状态的重要因素，它甚至能在结构上改变人们的思考和行动方式。从某种意义上，“月薪三万妈妈”和“北上广徘徊者”并非只是矫情作态，佩恩的这本书为他们的焦虑提供了存在的正当理由。

无论你是否接受“原生家庭论”“阶层固化论”，实验数据都表明，处于相对弱势境况的人们理性程度更低，他们更容易相信阴谋论，在不平等程度较高的地区，宗教信仰的程度也较高。一项1991年的研究显示，在艰苦的、充满压力或无秩序的环境中长大的女性会更早生孩子——相对地位较低、更加贫穷的人们更倾向于选择“快生早死”（live fast,die young）的生活方式，决策更加短视，更容易为了眼前利益去牺牲长远利益。而在本书的最后一章，佩恩确认了不平等在“阶层固化”方面所起到的决定性作用，它的确加速了处于相对低位的人们劣势的循环，因此，处于阶梯底端的人们是“真正的弱势群体”。佩恩引用物理学的概念，把这种循环的力量称为“地心引力”，处于恶劣环境中的人们会被无数负面因素自我强化，这让任何想摆脱这种引力的行为变得难上加难，只有努力达到“逃逸速度”的人们才能永远地摆脱这个恶性循环的困扰，无疑是凤毛麟角。因此，对“穷人本身有问题”的指控是缺乏同情心的，对中产阶级来说也是如此。

不平等还在相当程度上划分着人们的政治观点，它也是世界范围内“社会撕裂”的深层原因。它并不是一个纯然的经济学问题，或是

某个阶层、某些人群的伤春悲秋、忸怩作态；从更深远的意义上来说，它是一个关乎社会分配方式的伦理学问题。我们以上所提到的种种现象，都是这种日益拉大的不平等鸿沟在社会生活中的具体表现。按照罗尔斯的观点，它背后隐藏着社会正义的问题，即社会基本结构的问题。很显然，如今在倡导“自由”的民主社会，罗尔斯提出的“平等的自由”都是天方夜谭，而若无“平等之自由”，又何来“公平之正义”呢？在此意义上，佩恩的这本书以充分的研究案例和统计结果，甚至是自己和家人的现身说法，将“攀比不平等”这一社会心理的宏观与微观、历史与现实较为客观、全面、完整地展现在我们面前，这也是它作为一部学者专著与情绪性网络文字的差异。它是通俗的，同时也是严肃的。

作为腾讯网文化频道的学术编辑，我对自己有机会翻译这本“严肃的小书”而感到非常荣幸。本人是一名中国古代文学专业的“英文爱好者”，这也是我的第一部翻译作品。在古典文献学领域有一句行话：“校书如秋风扫叶，旋扫旋生。”意为校勘过程中，无论你如何尽心竭力，总有错漏之处未入眼，更何况非母语的翻译工作，尤其是本人这种翻译新手，虽三校其稿，马虎的错误若无，未察觉的错误总有。在此，我要向加拿大麦吉尔大学的曲心如（Marina Chu）小姐表示感谢，她是著名社会学者、芝加哥大学终身教授赵鼎新先生的外甥女，不仅有着良好的社会学家学传统，还精通中、英、法三国语言，给了我很大帮助。同时，也对中信出版社《比较》编辑室的吴素萍主编、孟凡玲编辑表示感谢，正是她们对我的信任和鼓励，以及后期专业细致的工作，让这本书得以此面貌出版。此外，还要感谢我的先生和母亲，他们作为我的译稿的“第一读者”，指出了许多我在翻译时“当局者迷”的问题；而我翻译本书时恰值孕期，他们对我身体和心灵上无微不至的照顾，让在情绪和精力都处于敏感时期的我得以如期顺利完成译稿。最后，我将自己第一部译著送给我的孩子，当这本书问世时，他/她应该已经先“问世”了，希望他/她今后在阅读这本小

书的时候，能感受到十月怀胎的妈妈每晚在灯下伏案工作的心境，为他/她今后的人生提供一点前进的动力吧！

2017年10月17日夜

李大白